



**PERKIRAAN PENJUALAN KOPI RAJA DI CV.  
MAHKOTA JAYA ABADI PADANGSIDIMPUAN  
PERIODE JANUARI 2017 – DESEMBER 2017**

**SKRIPSI**

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

**Oleh**

**ADE IRMA APRIANI SRG  
NIM. 13 230 0048**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2017**



**PERKIRAAN PENJUALAN KOPI RAJA DI CV.  
MAHKOTA JAYA ABADI PADANGSIDIMPUAN  
PERIODE JANUARI 2017 – DESEMBER 2017**

**SKRIPSI**

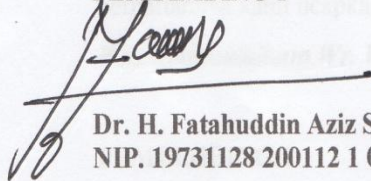
*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

**Oleh**

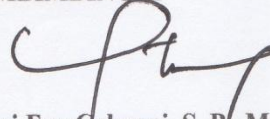
**ADE IRMA APRIANI SRG  
NIM. 13 230 0048**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**PEMBIMBING I**

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

**PEMBIMBING II**

  
Utari Evy Cahyani, S. P., MM  
NIP. 19870521 201503 2 004

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN**

**2017**



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

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

Hal : Skripsi  
a.n **ADE IRMA APRIANI SRG**

Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, Juni 2017

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan

*Assalamualaikum Wr. Wb*

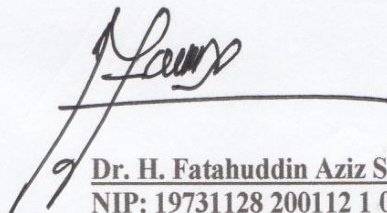
Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **ADE IRMA APRIANI SRG** yang berjudul: ***Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan Periode Januari 2017-Desember 2017***. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen dan Bisnis Syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan

Seiring dengan hal di atas, maka saudari tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

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

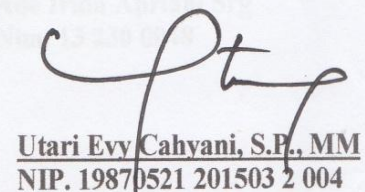
*Wassalamualaikum Wr. Wb*

**PEMBIMBING I**



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

**PEMBIMBING II**



**Utari Evy Cahyani, S.P., MM**  
NIP. 19870521 201503 2 004

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

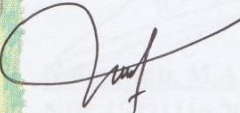
Nama : Ade Irma Apriani Srg  
NIM : 13 230 0048  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : **Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota  
Jaya Abadi Padangsidimpuan Periode Januari 2017-  
Desember 2017**

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan kutipan-kutipan bahan buku bacaan, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Seiring dengan hal tersebut, bila dikemudian hari terbukti atau sepenuhnya atau dituliskan pada pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang kode etik mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 16 Juni 2017  
Saya yang Menyatakan,



  
Ade Irma Apriani Srg  
Nim. 13 230 0048



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

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA : ADE IRMA APRIANI SRG**  
**NIM : 13 230 0048**  
**JUDUL SKRIPSI : PERKIRAAN PENJUALAN KOPI RAJA DI CV.  
MAHKOTA JAYA ABADI PADANGSIDIMPUAN  
PERIODE JANUARI 2017-DESEMBER 2017**

**Ketua**

**Rosnani Siregar, M. Ag**  
**NIP. 19740626 200312 2 001**

**Sekretaris**

**Muhammad Isa, S. T., M.M**  
**NIP. 19800605 201101 1 003**

**Anggota**

**Rosnani Siregar, M. Ag**  
**NIP. 19740626 200312 2 001**

**Muhammad Isa, S. T., M.M**  
**NIP. 19800605 201101 1 003**

**Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M. Si**  
**NIP. 19790525 200604 1 004**

**Norinawati, M.A**  
**NIP. 19821116 201101 2 003**

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

**Di : Padangsidimpuan**  
**Tanggal/Pukul : 27 Juli 2017/ 14.00 s/d 16.00 WIB**  
**Hasil/Nilai : 74 (B)**  
**Indeks Prestasi Kumulatif : 3,73**  
**Predikat : Cumlaude**



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

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

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : PERKIRAAN PENJUALAN KOPI RAJA DI CV.  
MAHKOTA JAYA ABADI PADANGSIDIMPUAN  
PERIODE JANUARI 2017-DESEMBER 2017**

**NAMA : ADE IRMA APRIANI SRG  
NIM : 13 230 0048**

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

**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 22 Agustus 2017

Dekan,



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

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ade Irma Apriani Srg  
NIM : 13 230 0048  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan Periode Januari 2017-Desember 2017**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 16 Juni 2017

yang menyatakan,



**ADE IRMA APRIANI SRG**  
**NIM. 13 230 0048**

## ABSTRAK

**Nama : Ade Irma Apriani Srg**  
**Nim : 13 230 0048**  
**Judul : Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota Jaya Abadi  
Padangsidimpuan Periode Januari 2017-Desember 2017**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh sering terjadi naik turunnya (fluktuasi) penjualan kopi raja yang tidak normal yang menimbulkan terjadinya suatu masalah pada penjualan yang dilakukan oleh CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan. Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu: Bagaimana perkiraan penjualan kopi raja pada tahun yang akan datang dan apa metode peramalan terbaik yang digunakan perusahaan dalam penjulannya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkiraan penjualan kopi raja pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan Periode Januari 2017-Desember 2017.

Pembahasan dalam penelitian ini berkaitan dengan bidang ilmu manajemen operasional. Sehubungan dengan itu pedekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan perencanaan dan perkiraan penjualan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode *Time Series* yang terdiri dari 5 metode yaitu: metode *trend linier*, metode *trend* parabolik, metode *trend* eksponensial, metode *trend* kuadratis dan metode semi rata-rata. Kemudian kelima metode ini dibandingkan dan yang memiliki kesalahan rata-rata terkecil akan dipilih untuk digunakan menentukan perkiraan penjualan pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan. Data yang diambil merupakan data berbentuk dokumentasi.

Metode yang lebih baik digunakan untuk menentukan perkiraan penjualan kopi raja pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan adalah metode *Trend* Parabolik dengan persamaan:  $Y = 2.528,625 + 34,6x + 15,42x^2$ , persamaan ini memiliki MSE yang terkecil yaitu 161.632,1896. Dari persamaan tersebut dapat diketahui nilai perkiraan untuk periode Januari 2017 sampai Desember 2017 adalah: Januari 2017 sebesar 5.584 kotak, Februari 2017 sebesar 6.517 kotak, Maret 2017 sebesar 7.573 kotak, April 2017 sebesar 8.753 kotak, Mei 2017 sebesar 10.056 kotak, Juni 2017 sebesar 11.482 kotak, Juli 2017 sebesar 13.031 kotak, Agustus 2017 sebesar 14.704 kotak, September 2017 sebesar 15.497 kotak, Oktober 2017 sebesar 18.420 kotak, November 2017 sebesar 20.463 kotak dan Desember 2017 sebesar 22.630 kotak.

**Kata Kunci: Perencanaan dan Perkiraan Penjualan**



## KATA PENGANTAR



*Assalaamu'alaikumWr.Wb*

Alhamdulillah, puji syukur kita sampaikan kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan judul penelitian **“Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpun Periode Januari 2017-Desember 2017”**. Shalawat dan salam peneliti mohonkan kepada Allah SWT, semoga tetap dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa ummatnya dari zaman kebodohan ke zaman yang berilmu pengetahuan seperti yang ada pada saat sekarang ini.

Skripsi ini diajukan guna melengkapi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpun. Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini sangat sulit diwujudkan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Maka pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusinya baik secara material maupun spiritual khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidimpun, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A., selaku Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak H. Aswadi Lubis, S.E.,M.Si., selaku Wakil Rektor bidang Administrasi Umum,

Perencanaan, dan Keuangan, dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag., selaku Wakil Rektor bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan dan Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini, Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., selaku Wakil Dekan bidang Akademik, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag., selaku Wakil Dekan bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Dekan bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Muhammad Isa, ST.,MM., sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Ibu Delima Sari Lubis., MA., selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.
4. Ibu Utari Evy Cahyani, S.P.,MM, selaku Pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum selaku Kepala Perpustakaan dan para pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi Peneliti untuk memperoleh buku-buku yang Peneliti butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.

6. Bapak M. Yunus Hutasuhut (Pimpinan) CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan, yang telah bersedia memberikan data yang diperlukan peneliti untuk menentukan hasil penelitian. Dan terimakasih atas bimbingan, arahan, dan nasehat yang diberikan Bapak kepada peneliti mulai dari awal penelitian sampai akhir penelitian yang peneliti lakukan.
7. Segenap Bapak/Ibu Dosen dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan, dorongan, dan motivasi yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
8. Teristimewa untuk yang terkasih Ayahanda Burhanuddin Siregar dan Ibunda Nurhayati Tanjung. Saudara/I peneliti Irpan Siregar, Erlina Siregar, Yusrida Siregar, Kosim Siregar selaku keluarga yang telah memberikan dukungan penuh kepada peneliti, baik dalam bentuk dukungan moril ataupun dukungan materil. Semoga Allah selalu memberikan kesehatan dan keridhoan kepada mereka.
9. Bagi sahabat-sahabat peneliti Ito Aspiani Harahap, Rika Rizki Lubis, Yusnita Siregar, Siti Aisyah Tanjung, Nursani Siregar, dan teman lainnya yang telah memberikan semangat dan telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2013, teristimewa Ekonomi Syariah 2 (Manajemen Bisnis Syariah) 2013 yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.

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 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.

*Wassalaamu'alaikumWr.Wb*

Padangsidempuan, Juni 2017  
Peneliti

**ADE IRMA APRIANI SRG**  
**NIM. 13 230 0048**

## 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 dilambangkan | Tidak dilambangkan         |
| ب          | Ba               | B                  | Be                         |
| ت          | Ta               | T                  | Te                         |
| ث          | sa               | s                  | Es (dengan titik di atas)  |
| ج          | Jim              | J                  | Je                         |
| ح          | h a              | h                  | Ha (dengan titik di bawah) |
| خ          | Kha              | Kh                 | Ka dan Ha                  |
| د          | Dal              | D                  | De                         |
| ذ          | zal              | z                  | Zet (dengan titik di atas) |
| ر          | Ra               | R                  | Er                         |
| ز          | Zai              | Z                  | Zet                        |
| س          | Sin              | S                  | Es                         |
| ش          | Syin             | Sy                 | Es dan Ye                  |
| ص          | ş ad             | ş                  | Es (dengan titik di bawah) |
| ض          | đ ad             | đ                  | De (dengan titik di bawah) |
| ط          | ţ a              | ţ                  | Te (dengan titik di bawah) |
| ظ          | z a              | z                  | Zet (dengan titik dibawah) |
| 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.

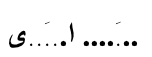


1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda   | Nama    | Huruf Latin | Nama |
|---|---------|-------------|------|
|  | fath ah | A           | A    |
|  | Kasrah  | I           | I    |
|  | ḍ ommah | U           | U    |

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

| Tanda dan Huruf   | Nama            | Gabungan | Nama    |
|---|-----------------|----------|---------|
|  | fath ah dan ya  | Ai       | a dan i |
|  | fath ah dan wau | Au       | a dan u |

3. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

| Harkat dan Huruf  | Nama                     | Huruf dan Tanda | Nama                 |
|---|--------------------------|-----------------|----------------------|
|  | fath ah dan alif atau ya | a               | a dan garis atas     |
|  | Kasrah dan ya            | $\bar{i}$       | i dan garis di bawah |
|  | ḍ ommah dan wau          | u               | 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 harakat fath ah, kasrah dan ḍ ommah, transliterasinya adalah /t/.

2. Ta Marbutah mati yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

#### **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:

ال . 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 di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir 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*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah 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 harakat 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 Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

## DAFTAR ISI

|  | Halaman      |
|--|--------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                             | <b>i</b>     |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....</b>              | <b>ii</b>    |
| <b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING .....</b>               | <b>iii</b>   |
| <b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI .....</b> | <b>iv</b>    |
| <b>BERITA ACARA UJIAN MUNAQSAH .....</b>               | <b>v</b>     |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN DEKAN FEBI.....</b>              | <b>vi</b>    |
| <b>SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....</b>    | <b>vii</b>   |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                   | <b>viii</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                             | <b>ix</b>    |
| <b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>          | <b>xiii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                 | <b>xviii</b> |
| <b>DAFTAR TABEL.....</b>                               | <b>xxi</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                              | <b>xxii</b>  |
| <b>DAFTAR GRAFIK .....</b>                             | <b>xxiii</b> |
| <br>   |              |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                          | <b>1</b>     |
| A. Latar Belakang Masalah.....                         | 1            |
| B. Identifikasi Masalah.....                           | 7            |
| C. Batasan Masalah.....                                | 7            |
| D. Definisi Operasional Penelitian.....                | 8            |
| E. Rumusan Masalah.....                                | 8            |
| F. Tujuan Penelitian .....                             | 8            |
| G. Kegunaan Penelitian.....                            | 9            |
| H. Sistematika Pembahasan .....                        | 9            |
| <br>   |              |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>                     | <b>11</b>    |
| A. Kerangka Teori.....                                 | 11           |
| 1. Perencanaan ( <i>Planning</i> ).....                | 11           |
| a. Pengertian Perencanaan ( <i>Planning</i> ).....     | 11           |
| b. Manfaat Perencanaan .....                           | 18           |
| 2. Pengertian Perkiraan ( <i>Forecasting</i> ).....    | 19           |
| 3. Pengertian Penjualan .....                          | 21           |
| 4. Pengertian Perkiraan Penjualan.....                 | 25           |
| 5. Karakteristik Perkiraan .....                       | 26           |
| 6. Proses Perkiraan .....                              | 27           |
| 7. Teknik Perkiraan ( <i>Forecasting</i> ).....        | 30           |
| a. Teknik Perkiraan Kualitatif .....                   | 30           |
| b. Teknik Runtun Waktu ( <i>Time Series</i> ) .....    | 32           |
| c. Teknik Regresi dan Korelasi.....                    | 36           |
| 8. Langkah-langkah Perkiraan.....                      | 37           |
| 9. Pengukuran Ketelitian Perkiraan.....                | 38           |
| 1) Rata-rata kesalahan kuadrat                         |              |

|  |           |
|--|-----------|
| (Mean Squared Error/MSE).....  | 38        |
| 2) Rata-rata kesalahan Kuadrat<br>(MAD, <i>Mean Absolute Deviation</i> ).....                  | 39        |
| 3) Rata-rata persentase kesalahan absolut<br>(MAPE, <i>Mean Absolute Percent Error</i> ) ..... | 39        |
| B. Penelitian Terdahulu .....  | 40        |
| C. Kerangka Pikir .....  | 46        |
| <br>   |           |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>   | <b>47</b> |
| A. Lokasi dan waktu penelitian.....  | 47        |
| B. Jenis Penelitian.....   | 47        |
| C. Instrumen Pengumpulan Data .....  | 48        |
| D. Sumber Data.....  | 48        |
| E. Teknik Pengolahan Data dan Analisa Data.....  | 49        |
| <br>   |           |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>  | <b>54</b> |
| A. Gambaran Perusahaan.....  | 54        |
| 1. Sejarah Singkat Perusahaan.....   | 54        |
| 2. Visi dan Misi Perusahaan .....  | 55        |
| 3. Sturuktur Organisasi .....  | 56        |
| 4. Tugas Pokok ( <i>Job Decription</i> ) .....   | 56        |
| 5. Jumlah Tenaga Kerja .....   | 58        |
| 6. Sistem Gaji .....   | 58        |
| 7. Jam Kerja Karyawan .....  | 58        |
| 8. Tunjangan Lainnya .....   | 59        |
| 9. Alat-alat yang digunakan dalam Proses Produksi .....  | 59        |
| 10. Produk.....  | 59        |
| 11. Proses Produksi.....   | 60        |
| B. Pengolahan Data dan Hasil .....   | 62        |
| 1. Pengolahan Data .....   | 62        |
| a. <i>Trend Linier</i> .....   | 62        |
| b. <i>Trend</i> Parabolik.....   | 63        |
| c. <i>Trend</i> Eksponensial.....  | 65        |
| d. <i>Trend</i> Kuadratis .....  | 67        |
| e. Metode Semi Rata-rata .....   | 69        |
| f. Sttandar Eror .....   | 70        |
| 2. Hasil Pengolahan Data.....  | 74        |
| 3. Pembahasan Hasil Pengolahan Data.....   | 76        |
| <br>   |           |
| <b>BAB V PENUTUP.....</b>  | <b>77</b> |
| A. Kesimpulan .....  | 77        |
| B. Saran .....   | 78        |

**DAFTAR PUSTAKA  
DAFTAR RIWAYAT HIDUP  
LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

|            |   |    |
|------------|---|----|
| Tabel 1.1  | Penjualan Kopi Raja CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan....            | 5  |
| Tabel 2.1  | Penelitian Terdahulu .....  | 40 |
| Tabel 4.1  | Perumusan <i>Trend Linier</i> .....                                       | 62 |
| Tabel 4.2  | Perumusan <i>Trend</i> Parabolik .....                                    | 63 |
| Tabel 4.3  | Perumusan <i>Trend</i> Eksponensial .....                                 | 66 |
| Tabel 4.4  | Perumusan <i>Trend</i> Kuadratis .....                                    | 67 |
| Tabel 4.5  | Perumusan Metode Semi Rata-rata.....                                      | 69 |
| Tabel 4.6  | Perumusan MSE <i>Trend Linier</i> .....                                   | 71 |
| Tabel 4.7  | Perumusan MSE <i>Trend</i> Parabolik.....                                 | 71 |
| Tabel 4.8  | Perumusan MSE <i>Trend</i> Eksponensial .....                             | 72 |
| Tabel 4.9  | Perumusan MSE <i>Trend</i> Kuadratis.....                                 | 73 |
| Tabel 4.10 | Perumusan MSE Metode Semi Rata-rata.....                                  | 74 |
| Tabel 4.11 | Hasil Pengolahan Data .....   | 75 |
| Tabel 4.12 | Perkiraan Penjualan Kopi Raja Periode Januari 2017-<br>Desember 2017..... | 75 |

## **DAFTAR GAMBAR**

|            |  |    |
|------------|--|----|
| Gambar 2.1 | Kerangka Berpikir .....                                    | 46 |
| Gambar 3.1 | Teknik Menganalisis Data .....                             | 53 |
| Gambar 4.1 | Struktur Organisasi CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan | 56 |

## **DAFTAR GRAFIK**

Grafik 1.1      Penjualan Kopi Raja CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan  
6

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Dalam dunia persaingan bisnis saat ini banyak industri yang menawarkan produknya ke pasaran. Sehingga banyak produsen yang berlomba-lomba untuk menciptakan inovasi-inovasi agar bisa diterima di pasar nasional. Dalam menyusun suatu perencanaan yang baik, manajer harus mengacu kepada data historis dari perusahaan itu sendiri. Oleh karena itu semua perusahaan harus mampu untuk menetapkan keputusan yang tepat dalam menghadapi masa depan yang penuh ketidakpastian, termasuk perencanaan aktifitas dari perusahaan itu sendiri, karena perencanaan merupakan salah satu fungsi dari manajemen.

Manajemen merupakan suatu proses yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan yang dilakukan para manajer dalam sebuah perusahaan agar tujuan yang ditentukan dapat diwujudkan.<sup>1</sup> Secara umum kegiatan-kegiatan manajer ialah: perencanaan berarti bahwa manajer memikirkan kegiatan-kegiatan mereka sebelum dilaksanakan, pengorganisasian berarti bahwa para manajer mengkoordinasikan sumber daya-sumber daya manusia dan material organisasi, pengarahan berarti bahwa para manajer mengarahkan, memimpin dan mempengaruhi para bawahan, pengawasan berarti para manajer berupaya untuk menjamin bahwa organisasi

---

<sup>1</sup>Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis* (Jakarta : Kencana, 2004), hlm. 96.



bergerak ke arah tujuan-tujuannya. Apabila kegiatan manajerial dilaksanakan dengan baik maka perusahaan mendapat keuntungan sebagai berikut:<sup>2</sup>

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

Seiring dengan berkembangnya persaingan bisnis yang semakin ketat, mengharuskan para pelaku bisnis melihat peluang yang ada dalam meningkatkan penjualannya. Salah satu hal yang penting dalam menunjang kesuksesan suatu perusahaan adalah dapat memenuhi permintaan konsumen yang beragam. Selain kualitas, pemenuhan permintaan adalah kuantitas produk yang harus diisi ke pasar.

Permintaan produk di pasar adalah tidak pasti. Ketidakpastian ini mengharuskan perusahaan melakukan perkiraan jumlah permintaan di masa

---

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

mendatang. Perkiraan jumlah permintaan di masa mendatang dikenal dengan istilah peramalan. Perencanaan dapat dilakukan apabila diketahui kebutuhan-kebutuhan sesuai dengan kondisi nyata yang ada. Sementara itu, perencanaan akan berkaitan dengan kondisi masa mendatang yang belum diketahui. Peramalan digunakan untuk memperkirakan keadaan yang bisa berubah sehingga perencanaan dapat dilakukan untuk memenuhi kondisi yang akan datang. Untuk produk-produk manufaktur, maka peramalan didasarkan pada jumlah permintaan. Peramalan juga dapat dilakukan untuk memperkirakan jumlah bahan baku.<sup>3</sup>

Peramalan pada dasarnya adalah kegiatan yang berhubungan dengan meramalkan atau memproyeksikan hal-hal yang terjadi di masa lampau ke masa depan.<sup>4</sup> Akan terlihat jelas perbedaan perusahaan yang melakukan peramalan atau tidak, karena dengan melakukan peramalan perusahaan tersebut dapat memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan dalam satu bulannya. Sehingga dengan melakukan peramalan, kelebihan *stock* ataupun penumpukan persediaan dalam gudang dapat dihindari. Akan tetapi, hal ini jarang diperhatikan oleh perusahaan dengan skala kecil ataupun perusahaan yang baru merintis. Padahal dengan melakukan peramalan, perusahaan tidak perlu dan dapat menggunakan uang dari pembiayaan yang tidak perlu tersebut untuk berinvestasi dalam bentuk lain yang menguntungkan perusahaan tersebut.

---

<sup>3</sup>Rika Ampuh Hadiguna, *Manajemen Pabrik Pendekatan Sistem untuk Efisiensi dan Efektifitas* (Jakarta : Bumi Aksara, 2009), hlm. 35.

<sup>4</sup>Richardus Eko dan Richardus Djokopranoto, *Manajemen Persediaan* (Jakarta : PT Grasindo, 2003), hlm. 341.

Tujuan utama perencanaan adalah melihat bahwa program-program yang telah dilaksanakan dapat digunakan untuk meningkatkan kemungkinan pencapaian tujuan di waktu yang akan datang yaitu meningkatkan kemungkinan keputusan yang lebih baik. Suatu perencanaan perkiraan yang tepat, dalam hal ini perkiraan adalah memperkirakan apa yang terjadi pada waktu yang akan datang. Pendefinisian perencanaan mengandung sifat perkiraan. Dikatakan demikian karena secermat-cermatnya perencanaan dilakukan, tetap tidak lepas dari ketidakpastian, sebab faktor-faktor yang berpengaruh tersebut turut menentukan wujud masa depan yang diinginkan itu sulit diidentifikasi secara pasti.

Dalam dunia bisnis hasil perkiraan penjualan mampu memberikan gambaran tentang masa depan perusahaan yang memungkinkan manajemen membuat perencanaan, menciptakan peluang bisnis maupun mengatur pola investasi mereka. Dalam waktu tertentu jumlah penjualan akan semakin meningkat dan dalam situasi yang lain akan terjadi sebaliknya. Untuk itu perlu adanya proyeksi atau perkiraan terhadap jumlah penjualan untuk tahun selanjutnya. Salah satu aspek penting perencanaan adalah pembuatan keputusan, proses pengembangan dan penyeleksian sekumpulan kegiatan-kegiatan untuk memecahkan masalah. Setiap keputusan yang diambil diperlukan suatu pertimbangan yang sangat matang, akurat dan kurun waktu yang tepat sehingga menghasilkan hasil yang baik.

CV. Mahkota Jaya Abadi merupakan salah satu produsen kopi bubuk yang ada di Padangsidempuan. Berdasarkan hasil pengamatan peneliti di

lapangan bahwa perusahaan ini mengelola barang produksinya secara sederhana dan apa adanya saja. Dengan kata lain perusahaan ini melakukan produksi barang hanya berdasarkan kebiasaan saja dan belum pernah menerapkan metode ilmiah. Akibatnya sering terjadi kekurangan persediaan produk tetapi pada waktu yang lain terjadi kelebihan persediaan produk.

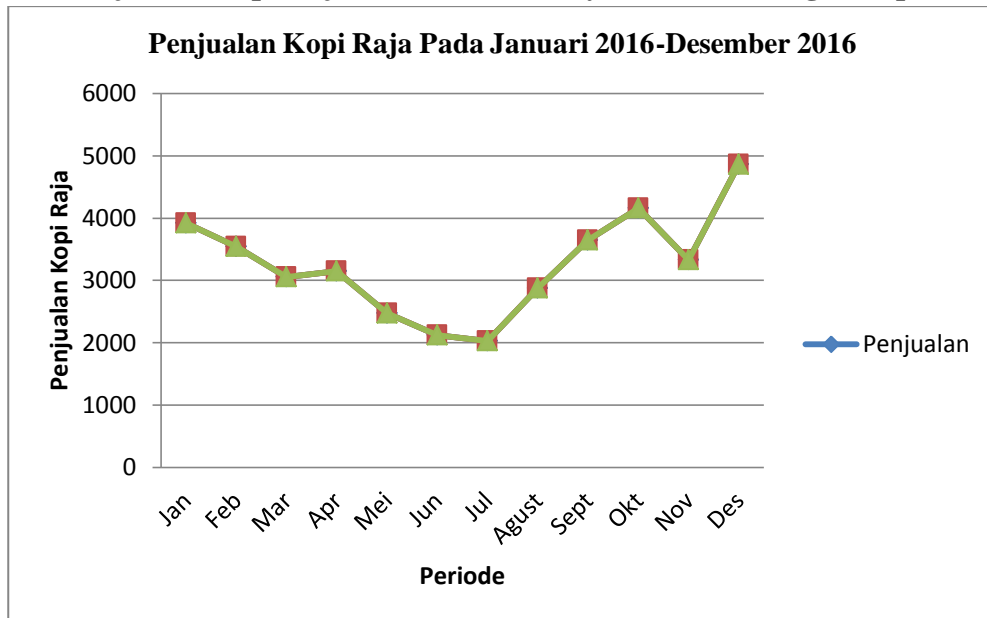
**Tabel 1.1**  
**Penjualan Kopi Raja CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan**

| No | Periode        | Penjualan Kopi Raja (Kotak) |
|----|----------------|-----------------------------|
| 1  | Januari 2016   | 3.923                       |
| 2  | Februari 2016  | 3.544                       |
| 3  | Maret 2016     | 3.058                       |
| 4  | April 2016     | 3.145                       |
| 5  | Mei 2016       | 2.470                       |
| 6  | Juni 2016      | 2.120                       |
| 7  | Juli 2016      | 2.030                       |
| 8  | Agustus 2016   | 2.872                       |
| 9  | September 2016 | 3.643                       |
| 10 | Oktober 2016   | 4.160                       |
| 11 | November 2016  | 3.333                       |
| 12 | Desember 2016  | 4.866                       |

Sumber : CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan

Tabel 1.1 di atas menunjukkan keadaan penjualan kopi raja pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan dari Januari 2016 sampai dengan Desember 2016. Bila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat seperti berikut:

**Grafik 1.1**  
**Penjualan Kopi Raja CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan**



Dilihat dari grafik 1.1 penjualan kopi raja dari bulan Januari 2016 sampai dengan Desember 2016 mengalami fluktuasi. Keadaan penjualan di atas sangat memerlukan perencanaan yang baik dari seorang manajer agar penjualan yang akan dicapai setiap bulannya tetap stabil. Apabila kondisi penjualan di masa mendatang mengalami perkembangan yang tidak baik maka ketika terjadi kekurangan persediaan maka pelanggan mungkin akan kecewa dan akan pindah ke perusahaan pesaing atau produk lain. Sebaliknya, ketika terjadi kelebihan persediaan juga akan merugikan perusahaan karena akan meningkatkan biaya pengelolaan persediaan.

Perkiraan yang dilakukan oleh suatu perusahaan akan memberikan manfaat yang banyak bagi suatu perusahaan, yakni membantu tercapainya suatu keputusan yang optimal, sistematis dan dapat dipertanggung jawabkan, mengukur dan menaksir keadaan di masa mendatang dan yang paling utama

adalah untuk menentukan jumlah produk yang perlu dihasilkan sehingga tercapai keseimbangan yang menguntungkan perusahaan tersebut. Dengan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk meneliti perkiraan penjualan beberapa bulan yang akan datang dan terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Perkiraan Penjualan Kopi Raja di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan Periode Januari 2017 – Desember 2017”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang masalah dapat diambil identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Perencanaan perusahaan yang kurang tepat yang berkaitan dengan perkiraan penjualan.
2. Perusahaan belum menggunakan metode peramalan secara ilmiah.
3. Kurangnya promosi yang dilakukan perusahaan kepada masyarakat.
4. Produksi yang dilakukan perusahaan masih tergantung pada kebiasaan saja.
5. Masih kurang dalam mengatur persediaan bahan baku.

## **C. Batasan Masalah**

Dari beberapa masalah yang teridentifikasi dan dengan keterbatasan waktu dan materi yang dimiliki oleh penulis, maka adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah perkiraan penjualan kopi raja di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan.

#### **D. Definisi Operasional Penelitian**

1. Perkiraan merupakan istilah yang sangat populer di dunia bisnis, yang pada dasarnya adalah kegiatan yang berhubungan dengan memperkirakan atau memproyeksikan hal-hal yang terjadi di masa lampau ke masa depan.
2. Penjualan adalah berkumpulnya seorang penjual dan pembeli dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti pertimbangan uang.
3. Perkiraan penjualan merupakan proses aktivitas memperkirakan produk yang akan dijual di masa mendatang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan dari yang pernah terjadi dan atau mungkin terjadi.

#### **E. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana Perkiraan Penjualan Kopi Raja di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan dan Apa metode peramalan terbaik yang bisa digunakan perusahaan dalam penjualannya?

#### **F. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk memperkirakan penjualan kopi raja di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan periode Januari 2017 – Desember 2017.

## **G. Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan dalam penelitian ini yaitu:

### 1. Bagi Peneliti

Penelitian ini berguna untuk bahan aplikasi hasil perkuliahan yang diperoleh peneliti dan berguna untuk syarat menyelesaikan studi di Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

### 2. Bagi Peneliti Lainnya

Hasil penelitian diharapkan agar dapat digunakan sebagai bahan referensi dan menjadi tambahan informasi bagi pembaca.

### 3. Bagi CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan

Hasil perkiraan penjualan kopi raja ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam perencanaan dalam memperkirakan penjualan kopi raja di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan.

## **H. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah peneliti dalam menyusun proposal dan skripsi selanjutnya, maka peneliti menyajikan sistematika pembahasan yang berhubungan dengan penelitian ini.

BAB I peneliti menjelaskan tentang hal-hal yang berkaitan dengan latar belakang penulis mengangkat judul penelitian, penulis memaparkan beberapa faktor lain yang berhubungan dengan penelitian yang disebut identifikasi masalah. Setelah itu, karena peneliti masih banyak memiliki keterbatasan, baik di bidang ilmu, biaya, peneliti membatasi masalah yang akan diteliti



selanjutnya lebih mendetail. Kemudian peneliti, menjelaskan rumusan masalah yang masih berkaitan dengan tujuan penelitian. Menjelaskan definisi operasional penelitian, dan pada akhirnya menjelaskan beberapa manfaat penelitian.

BAB II peneliti memaparkan tentang teori, penelitian terdahulu sebagai bukti keaslian proposal, serta menjelaskan pendapat-pendapat peneliti sendiri yang biasa disebut kerangka berfikir.

BAB III peneliti membuat penjelasan yang berkaitan dengan teknik-teknik pengelolaan data, termasuk menjelaskan lokasi penelitian yang berhubungan dengan waktu penelitian tersebut. Selain itu juga menjelaskan jenis penelitian, instrumen pengumpulan data serta teknik pengolahan data-data penelitian.

BAB IV hasil penelitian, di dalamnya memuat tentang sejarah perusahaan, pengolahan data, hasil pengolahan data dan pembahasan penelitian dan menguraikan hasil yang didapatkan dari pengolahan data-data yang ditemukan yang berkaitan dengan hasil-hasil yang diperkirakan.

BAB V peneliti menjelaskan kesimpulan dari penelitian ini serta saran-saran yang diberikan peneliti kepada pembaca, kepada perusahaan dan orang-orang yang telah membantu penyelesaian penelitian ini.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

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

###### a) Pengertian Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan (*planning*) dapat didefinisikan sebagai hasil pemikiran yang mengarah ke masa depan, menyangkut serangkaian tindakan berdasarkan pemahaman yang mendalam terhadap semua faktor yang terlibat dan diarahkan kepada sasaran khusus. Menurut Robbins dan Coulter mendefinisikan perencanaan (*planning*) sebagai sebuah proses yang dimulai dari penetapan tujuan organisasi, menentukan strategi untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut secara menyeluruh, serta merumuskan sistem perencanaan yang menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengoordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi.<sup>1</sup>

Perencanaan (*planning*) adalah fungsi dasar (*fundamental*) manajemen, karena *organizing*, *staffing*, *directing*, *controlling* pun harus terlebih dahulu direncanakan. Perencanaan (*planning*) ini adalah dinamis. Perencanaan ini ditujukan pada masa depan yang penuh dengan ketidakpastian, karena adanya perubahan kondisi dan situasi.

Perencanaan dibuat sebagai upaya untuk merumuskan apa yang sesungguhnya ingin dicapai oleh sebuah perusahaan serta bagaimana

---

<sup>1</sup>Ernie Trisnawati Sule & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta : Kencana, 2005), hlm. 96.

sesuatu yang ingin dicapai tersebut dapat diwujudkan melalui serangkaian rumusan rencana kegiatan tertentu. Perencanaan yang baik adalah ketika apa yang dirumuskan ternyata dapat direalisasikan dan mencapai tujuan yang diharapkan. Perencanaan yang buruk adalah ketika apa yang dirumuskan dan diterapkan ternyata tidak berjalan dalam implementasi, sehingga tujuan perusahaan menjadi tidak terwujud.<sup>2</sup>

Dalam manajemen, perencanaan adalah proses mendefinisikan tujuan organisasi, membuat strategi untuk mencapai tujuan itu, dan mengembangkan rencana aktivitas kerja organisasi. Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan fungsi-fungsi lain pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan tidak akan dapat berjalan.

Definisi perencanaan tersebut menjelaskan bahwa perencanaan merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh. Definisi perencanaan tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa perencanaan menggunakan beberapa aspek yakni :

- a. Penentuan tujuan yang akan dicapai.
- b. Memilih dan menentukan cara yang akan ditempuh untuk mencapai tujuan atas dasar alternatif yang dipilih.
- c. Usaha-usaha atau langkah-langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan atas dasar alternatif yang dipilih.

---

<sup>2</sup>*Ibid.*, hlm. 97.

Salah satu ayat Al-Qur'an yang berkaitan dengan perencanaan di masa depan adalah surah Al-Hasyr ayat 18 sebagai berikut:<sup>3</sup>

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرَ نَفْسٌ مَّا  
قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ



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

Adapun makna surah Al- Hasyr ayat 18, menjelaskan bahwa Allah menyampaikan kepada makhluk-Nya, agar senantiasa membuat perencanaan untuk diri sendiri, agar lebih baik jika dibandingkan dengan hari esok. Kata-kata hari esok menurut peneliti bermakna perencanaan, dalam Islam perencanaan sebelum bertindak sangatlah penting agar sesuatu yang kita kerjakan hasilnya dapat sesuai dengan yang kita inginkan.

Jadi, di dalam Islam perencanaan itu sangatlah penting bagi setiap kelompok atau pun perorangan. Dengan perencanaan yang dibuat, akan membantu ummat menghasilkan keuntungan yang lebih baik dengan cara-cara yang Islami.

<sup>3</sup>Departemen Agama RI, *Al- 'Aliyy (Al-Quran Dan Terjemahnya)* (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2005), hlm. 437.

Perencanaan yang baik tentunya perlu dirumuskan, perencanaan yang baik paling tidak memiliki berbagai persyaratan yang harus diperbaiki, yaitu:<sup>4</sup>

- a. Realistis, maksudnya apa yang dirumuskan oleh perusahaan sesuai dengan fakta dan wajar untuk dicapai dalam kondisi tertentu yang dihadapi perusahaan.
- b. Logis dan rasional, maksudnya apa yang dirumuskan dapat diterima oleh akal, dan oleh sebab itu maka perencanaan tersebut bisa dijalankan.
- c. Fleksibel, perencanaan yang baik juga tidak berarti kaku dan kurang fleksibel. Perencanaan yang baik justru diharapkan dapat beradaptasi dengan perubahan di masa yang akan datang, sekalipun tidak berarti perencanaan dapat kita ubah seenaknya.
- d. Komitmen, perencanaan yang baik harus ada komitmen seluruh anggota organisasi untuk bersama-sama berupaya mewujudkan tujuan organisasi. Komitmen dapat dibangun dalam sebuah perusahaan jika seluruh anggota beranggapan bahwa perencanaan yang dirumuskan telah sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi.
- e. Komprehensif, artinya menyeluruh dan mengakomodasi aspek-aspek yang terkait langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan. Perencanaan yang baik tidak hanya terkait dengan

---

<sup>4</sup>Ernie Trisnawati Sule & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen, Op. Cit.* hlm. 98.

bagian yang harus kita jalankan, tetapi juga dengan mempertimbangkan koordinasi dan integrasi dengan bagian lain di perusahaan.

Ada beberapa fungsi perencanaan (*planning*) yaitu sebagai berikut:<sup>5</sup>

- a. Penerjemah kebijakan umum. Kebijakan umum perusahaan ditetapkan oleh manajemen puncak yang bersifat umum, dimana untuk melaksanakannya diperlukan suatu tahapan untuk menerjemahkannya secara lebih konkret, jelas, komprehensif, dan bertahap melalui proses perencanaan.
- b. Berupa pemikiran yang bersifat ramalan. Perencanaan berhubungan dengan perkiraan-perkiraan ke masa depan. Apa yang terjadi di masa depan harus diramalkan dengan analisis ilmiah serta berdasarkan fakta dan data masa lalu dan masa sekarang.
- c. Berfungsi ekonomi. Karena kemampuan sumber daya yang tersedia sangat terbatas, maka penggunaan sumber daya itu hendaklah direncanakan melalui perhitungan yang matang agar dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan.
- d. Memastikan suatu kegiatan. Agar pencapaian tujuan dapat dilaksanakan dengan baik oleh setiap orang dalam perusahaan maka perlu disusun suatu rencana yang mengatur hak dan kewajiban, tugas dan tanggung jawab, serta wewenang mereka.

---

<sup>5</sup>Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 117.

Dengan adanya rencana yang jelas, mereka pun akan bekerja dengan penuh kepastian.

- e. Alat koordinasi. Koordinasi merupakan kegiatan penting dalam pelaksanaan fungsi manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Dengan alat ini setiap orang mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing, bagaimana kaitan satu pekerjaan dengan pekerjaan lain, kapan dan bagaimana suatu pekerjaan dikerjakan.
- f. Alat/ sarana pengawasan. Manajer perlu melakukan pengawasan untuk mengetahui apakah suatu kegiatan yang telah dilakukan hasilnya memuaskan. Untuk mengukur apakah suatu realisasi kerja telah sesuai atau belum, maka rencana dapat dipakai sebagai tolok ukur dalam melakukan pengawasan dan pengendalian.

Selain aspek tersebut, perencanaan juga mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu sebagai berikut:

- a. Dengan adanya perencanaan, maka pelaksanaan kegiatan dapat diusahakan dengan efektif dan efisien.
- b. Dapat mengatakan bahwa tujuan yang telah ditetapkan tersebut, dapat dicapai dan dapat dilakukan koreksi atas penyimpangan-penyimpangan yang timbul seawal mungkin.
- c. Dapat mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dengan mengatasi hambatan dan ancaman.
- d. Dapat menghindari adanya kegiatan pertumbuhan dan perubahan yang tidak terarah dan terkontrol.

Dalam kegiatan perencanaan pada dasarnya melalui empat tahap yaitu sebagai berikut:<sup>6</sup>

- a. Menetapkan tujuan atau serangkaian tujuan, perencanaan dimulai dengan keputusan-keputusan tentang keinginan atau kebutuhan organisasi atau kelompok kerja. Tanpa rumusan tujuan yang jelas, organisasi akan menggunakan sumber daya-sumber dayanya secara tidak efektif.
- b. Merumuskan keadaan saat ini, pemahaman akan posisi perusahaan sekarang dari tujuan yang hendak dicapai atau sumber daya-sumber daya yang tersedia untuk mencapai tujuan sangat penting, karena tujuan dan rencana sangat menyangkut waktu yang akan datang.
- c. Mengidentifikasi segala kemudahan dan hambatan, perlu diketahui faktor-faktor lingkungan intern dan ekstern yang dapat membantu organisasi mencapai tujuan, atau yang mungkin menimbulkan masalah. Walaupun sulit dilakukan, antisipasi keadaan, masalah, dan kesempatan serta ancaman yang mungkin terjadi di waktu yang akan datang adalah bagian esensi dari proses perencanaan.
- d. Mengembangkan rencana atau serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan, meliputi pengembangan berbagai alternatif kegiatan untuk pencapaian tujuan, penilaian alternatif-alternatif

---

<sup>6</sup>T. Hani Handoko, *Manajemen* Edisi 2 (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), hlm. 79.



tersebut dan penilaian alternatif terbaik di antara berbagai alternatif yang ada.

b) Manfaat Perencanaan (*Planning*)

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

Perencanaan mempunyai banyak manfaat, yaitu sebagai berikut:

- a) Membantu manajemen untuk menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan lingkungan.
- b) Membantu dalam kristalisasi persesuaian pada masalah-masalah utama.
- c) Memungkinkan manajer memahami keseluruhan gambaran operasi lebih jelas.
- d) Membantu penempatan tanggung jawab lebih tepat.
- e) Memberikan cara pemberian perintah untuk beroperasi.
- f) Memudahkan dalam melakukan koordinasi di antara berbagai bagian organisasi.
- g) Membuat tujuan lebih khusus, terperinci dan lebih mudah dipahami.
- h) Meminimumkan pekerjaan yang tidak pasti.

i) Menghemat waktu, usaha dan dana.<sup>7</sup>

## 2. Pengertian Perkiraan (*Forecasting*)

Perkiraan (*forecasting*) adalah seni dan ilmu memprediksi peristiwa-peristiwa yang akan terjadi dengan menggunakan data historis dan memproyeksikannya ke masa depan dengan beberapa bentuk model matematis. Perkiraan (*forecasting*) merupakan seni dan ilmu dalam memprediksikan kejadian yang mungkin dihadapi pada masa yang akan datang.<sup>8</sup> Tidak seorang pun dapat memastikan apa yang akan terjadi di masa mendatang. Hal ini disebabkan masa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian, baik ketidakpastian ekonomi, politik, hukum, keamanan, ataupun budaya. Untuk tujuan bisnis sebaiknya kita harus dapat memperkirakan hal-hal yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang dengan perhitungan atau pertimbangan tertentu. Kemampuan kita memperkirakan di masa yang akan datang akan memudahkan kita untuk menyusun langkah selanjutnya.

Menurut Heizer, dalam usaha kegiatan perkiraan dikelompokkan oleh horison waktu masa depan yang mendasarinya. Tiga kategori yang bermanfaat yaitu:<sup>9</sup>

- a. Perkiraan jangka pendek, rentang waktunya mencapai satu tahun tetapi umumnya kurang tiga bulan. Perkiraan jangka pendek digunakan

---

<sup>7</sup>*Ibid*, hlm. 80-81.

<sup>8</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi* (Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm. 47.

<sup>9</sup>Yolanda M. Siagian, *Aplikasi Supply Chain Management dalam Dunia Bisnis* (Jakarta: Grasindo, 2014), hlm. 130.

untuk merencanakan pembelian, penjadwalan kerja, jumlah tenaga kerja, penugasan, dan tingkat produksi.

- b. Perkiraan jangka menengah, perkiraan jangka menengah biasanya berjangka tiga bulan hingga tiga tahun. Peramalan sangat bermanfaat dalam perencanaan penjualan, perencanaan penganggaran produksi, penganggaran kas, dan menganalisis berbagai rencana operasi.
- c. Perkiraan jangka panjang, rentang waktunya biasanya tiga tahun atau lebih, digunakan dalam merencanakan produk baru, pengeluaran modal, lokasi fasilitas, ekspansi, penelitian, dan pengembangan.

Perkiraan jangka pendek biasanya hasilnya lebih akurat daripada perkiraan jangka yang lebih panjang. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan berubah setiap hari sehingga ketika horison waktu semakin panjang, keakuratan perkiraan akan berkurang. Dengan demikian, perkiraan penjualan perlu diperbaharui secara teratur untuk mempertahankan nilainya, setelah periode penjualan berlalu, perkiraan harus dikaji kembali dan diperbaiki. Sedangkan perkiraan jangka yang lebih panjang biasanya berkenaan dengan kebijakan, aturan perusahaan tentang jalannya perusahaan, sehingga metode apa yang akan digunakan untuk perkiraan akan sangat bergantung pada horison waktu.

Secara umum terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam perkiraan, yaitu:<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>*Ibid*, hlm. 133.

- a. Pendekatan kuantitatif, menggunakan metode matematis yang menggunakan data historis atau variabel-variabel kausal untuk memperkirakan permintaan.
- b. Pendekatan kualitatif, memanfaatkan faktor-faktor yang penting seperti intuisi, pengalaman pribadi, dan sistem pengambilan keputusan.

### 3. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah berkumpulnya seorang penjual dan pembeli dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti pertimbangan uang. Menjual dan membeli merupakan aktivitas-aktivitas pokok yang dilaksanakan selama proses *marketing*.

Menurut Matz dan Utary dalam buku Freddy Rangkuti penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang sebagai gantinya dengan persetujuan untuk menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran.<sup>11</sup>

Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tidak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya seperti agen, pedagang dan tenaga pemasaran.

Dalam penjualan maka berlangsung kegiatan jual beli. Dimana jual beli adalah suatu kegiatan tukar menukar barang dengan barang yang lain

---

<sup>11</sup>Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis kasus Integrated Marketing Communication* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), Hlm. 207.

dengan cara tertentu baik yang dilakukan dengan akad maupun tidak menggunakan akad. Penukaran itu dilakukan karena ada manfaat yang diambil dari barang tersebut dan alat tukarnya juga dianggap suatu yang bernilai atau berharga.<sup>12</sup> Jual beli merupakan perbuatan halal dalam agama Islam sebagaimana firman Allah dalam Alquran Surah *Al-Baqarah* ayat 275 :<sup>13</sup>

... ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ  
 الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya: ...keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Awalnya, orang-orang yang suka mengambil riba mengatakan bahwa jual beli itu sama dengan riba, “*qalu innama al-bai’u mitslu ar-riba.*” Sekilas praktik jual beli dan riba memang hampir mirip karena sama-sama adanya tambahan (*Ziyadah*) yaitu nilai tambah lebih dari pokoknya. Hanya saja jual beli disebut margin dalam pertukaran barang dengan uang. Sedangkan riba adalah kelebihan dari pokok pinjaman uang atau nilai lebih dari pertukaran barang ribawi.

Kemudian ayat ini menegaskan, “*wa ahalla allah al-bay’a waharrama ar-riba.*” Dengan pengertian bahwa pada jual beli ada pertukaran atau penggantian yang seimbang yaitu barang dari pihak

<sup>12</sup>Ali Imran Sinaga, *Fiqih (Taharah, Ibadah, Muamalah)* (Medan: Citapustaka Media Perintis, 2009), hlm. 153.

<sup>13</sup>Departemen Agama RI, *Op. Cit*, hlm. 36.

penjual kepada pembeli. Sedangkan pada riba tidak ada penyeimbang langsung kecuali kesempatan pemanfaatan uang.<sup>14</sup>

Jual beli ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu (barang atau jasa) bukan kemanfaatan atau kenikmatan. Rukun jual beli ada tiga yaitu:<sup>15</sup>

- 1) Akad (ijab kabul), ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab kabul dilakukan sebab ijab Kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Syarat sah ijab kabul adalah:
  - a) Jangan ada yang memisahkan, pembeli jangan diam saja setelah penjual menyatakan ijab dan sebaliknya.
  - b) Jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan kabul.
- 2) Orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), syarat bagi orang yang melakukan akad ialah: Baligh dan berakal agar tidak mudah ditipu orang
- 3) Objek akad, syarat benda yang menjadi objek akad ialah:
  - 1) Suci atau mungkin untuk disucikan
  - 2) Memberi manfaat menurut syara'
  - 3) Jangan ditaklikan, maksudnya dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain.
  - 4) Tidak dibatasi waktunya
  - 5) Dapat diserahkan dengan cepat maupun lambat
  - 6) Milik sendiri

---

<sup>14</sup>Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 128-129.

<sup>15</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 70.

7) Diketahui (dilihat).

Dalam ekonomi Islam terdapat lima prinsip jual-beli yaitu:<sup>16</sup>

1. Prinsip halal

Menurut Dr. M. Nadrattuzaman Husen, ia mengemukakan bahwa alasan mencari rezeki dengan yang halal, yaitu; karena Allah memrintahkan untuk mencari rezeki dengan jalan halal, pada harta yang mengandung keberkahan, pada harta halal mengandung manfaat dan masalah yang agung bagi manusia, pada harta halal akan melahirkan pribadi yang tasamuh, berani menegakkan keadilan, dan membela yang benar.

2. Prinsip masalah

Prinsip masalah ini berarti suatu hal yang dilakukan oleh seseorang hendaknya bermanfaat bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi dan juga harus dirasakan oleh masyarakat, dan pastikan transaksi tersebut dapat memberikan dampak sosial dan lingkungan yang positif bagi kehidupan masyarakat.

3. Prinsip ibahah (boleh)

Berbagai jenis muamalah, hukum dasarnya adalah boleh sampai ditemukan dalil yang melarangnya. Namun kaidah-kaidah umum yang berkaitan dengan muamalah tersebut harus diperhatikan dan dilaksanakan, seperti senantiasa berprinsip bahwa Allah selalu

---

<sup>16</sup>Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2011), hlm. 178.

mengontrol dan mengawasi tindakannya, dan melakukan pertimbangan atas kemaslahatan pribadi dan kemaslahatan masyarakat.

4. Prinsip terhindar dari investasi yang dilarang.

Prinsip terhindar dari investasi yang dilarang seperti terhindar dari *ihthikaar*, terhindar dari *iktinaz*, terhindar dari *tas'ir*, terhindar dari upaya melambungkan harga, terhindar dari riba, terhindar dari *maisyir*, terhindar dari *gharar*, terhindar dari *tadlis*, terhindar dari *riswah* dan terhindar dari *batil*.

#### 4. Pengertian Perkiraan Penjualan

Perkiraan penjualan merupakan proses aktivitas memperkirakan produk yang akan dijual di masa mendatang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan dari yang pernah terjadi dan atau mungkin terjadi. Perkiraan adalah proses aktivitas meramalkan suatu kejadian yang mungkin terjadi di masa mendatang dengan cara mengkaji data yang ada. Penjualan (*selling*) artinya proses menjual. Menjual (*sale*) artinya menyerahkan sesuatu kepada pembeli dengan harga tertentu. Perkiraan penjualan berarti proses meramalkan produk yang dijual dari perusahaan tertentu dan pada saat tertentu. Perkiraan penjualan merupakan faktor penting dalam perencanaan perusahaan karena perkiraan penjualan menentukan anggaran jualan, dari anggaran jualan menentukan anggaran produk, anggaran biaya pabrik, anggaran beban usaha, anggaran kas, anggaran laba rugi, dan anggaran neraca.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup>M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm. 96.



Perkiraan adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Esensi perkiraan adalah perkiraan peristiwa-peristiwa di waktu yang akan datang atas dasar pola-pola di waktu yang lalu dan penggunaan kebijakan terhadap proyeksi-proyeksi dengan pola-pola di waktu yang lalu.<sup>18</sup>

Perkiraan penjualan perusahaan adalah tingkatan penjualan perusahaan-perusahaan yang diharapkan berdasarkan atas rencana pemasaran yang telah dipilih dan lingkungan pasaran yang telah ditentukan. Seringkali dikacaukan antara perkiraan perusahaan dengan rencana pasaran perusahaan. Perkiraan penjualan haruslah dipandang sebagai variabel yang tidak berdiri sendiri yang dipengaruhi antara lain oleh upaya pemasaran yang terencana.

## **5. Karakteristik Perkiraan**

Perkiraan hanya semata-mata usaha memperkirakan apa yang akan terjadi, tanpa mengikat orang yang memperkirakan bahwa perkiraannya akan terjadi. Karakteristik perkiraan yaitu:

- a. Boleh dinyatakan dalam satuan keuangan, dan boleh tidak.
- b. Kurun waktunya tidak tetap.
- c. Orang yang membuat perkiraan tidak mempunyai tanggung jawab untuk mencapai hasil yang diperkirakan.
- d. Perkiraan biasanya tidak disahkan oleh tingkat manajemen yang lebih tinggi.

---

<sup>18</sup>T. Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi* (Yogyakarta: BPFE, 1999), hlm. 260.

- e. Perkiraan akan segera diperoleh jika muncul informasi baru mengenai perubahan situasi dan kondisi.
- f. Penyimpangan atas suatu perkiraan tidak dianalisis secara formal maupun periodik.

## 6. Proses Perkiraan

Perkiraan memerlukan kebijakan, sedangkan proyeksi-proyeksi adalah fungsi-fungsi mekanikal. Proses perkiraan biasanya terdiri dari langkah-langkah sebagai berikut:<sup>19</sup>

### a. Penentuan Tujuan

Langkah pertama terdiri atas penentuan macam estimasi yang diinginkan. Sebaliknya, tujuan tergantung pada kebutuhan-kebutuhan informasi para manajer. Analisis membicarakan dengan para pembuat keputusan untuk mengetahui apa kebutuhan-kebutuhan mereka, dan menentukan:<sup>20</sup>

- 1) Variabel-variabel apa yang diestimasi.
- 2) Siapa yang akan menggunakan perkiraan.
- 3) Untuk tujuan-tujuan apa hasil perkiraan akan digunakan.
- 4) Estimasi jangka panjang atau jangka pendek yang diinginkan.
- 5) Derajat ketepatan estimasi yang diinginkan.
- 6) Kapan estimasi dibutuhkan.
- 7) Bagian-bagian perkiraan yang diinginkan, seperti perkiraan untuk kelompok pembeli, kelompok produk atau daerah geografis.

---

<sup>19</sup>*Ibid*, hlm. 260-261.

<sup>20</sup>*Ibid*,

b. Pengembangan Model

Setelah tujuan ditetapkan, langkah berikutnya adalah mengembangkan suatu model, yang merupakan penyajian secara lebih sederhana sistem yang dipelajari. Dalam perkiraan model adalah suatu kerangka analistik yang bila dimasukkan data masukan, menghasilkan estimasi penjualan di waktu mendatang. Analisis hendaknya memilih suatu model yang menggambarkan secara realistis perilaku variabel-variabel yang dipertimbangkan. Pemilihan suatu model yang tepat adalah krusial. Setiap model mempunyai asumsi-asumsi yang harus dipenuhi sebagai persyaratan penggunaannya. Validitas dan reabilitas estimasi sangat tergantung pada model yang dipakai.

- c. Pengujian model. Sebelum diterapkan, model biasanya diuji untuk menentukan tingkat akurasi, validitas dan reliabilitas yang diharapkan. Ini sering mencakup penerapannya pada data historik, dan penyiapan estimasi untuk tahun-tahun sekarang dengan data nyata yang tersedia.
- d. Penerapan model. Setelah pengujian, analisis menerapkan model dalam tahap ini, data historik dimasukkan dalam model untuk menghasilkan suatu perkiraan.
- e. Revisi dan evaluasi. Perkiraan-perkiraan yang telah dibuat harus senantiasa 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 pengiklanan, tingkat

pengeluaran pemerintah, kebijakan moneter dan kemajuan teknologi. Evaluasi, di lain pihak, merupakan perbandingan perkiraan-perkiraan dengan hasil-hasil nyata untuk menilai ketepatan penggunaan suatu metodologi atau teknik perkiraan. Langkah ini diperlukan untuk menjaga kualitas estimasi-estimasi di masa yang akan datang.

Hasil-hasil perkiraan tentu saja akan salah bila data-data historik yang dimasukkan dalam model adalah tidak tepat, tidak benar, atau tidak dalam bentuk yang sesuai. Jadi, analisis harus mengenal sumber-sumber dan penggunaan-penggunaan berbagai macam data.

Banyak data telah tersedia di dalam perusahaan, dan biasanya dalam bentuk catatan-catatan dan laporan-laporan, seperti laporan-laporan tahunan, dokumen-dokumen pengiriman laporan produksi atau catatan karyawan. Di samping itu, masukan-masukan data lainnya harus diperoleh dari sumber-sumber di luar perusahaan. Ini meliputi berbagai publikasi unit-unit pemerintah, universitas-universitas, assosiasi perdagangan, perusahaan-perusahaan riset profesional, dan lembaga-lembaga lain. Sumber-sumber pemerintah memberikan data dalam volume dan macam yang besar, di samping mudah diperoleh dan tidak mahal.

Analisis harus berusaha mendapatkan data yang akurat, tepat dan relevan. Untuk mencapai hal itu, perusahaan perlu menyusun suatu Sistem Informasi Manajemen yang bertanggung jawab atas pengadaan dan pengolahan informasi yang relevan dan penyampaiannya kepada para pelaksana.

## 7. Teknik Perkiraan (*Forecasting*)

Suatu perkiraan dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu sebagai berikut:

### a. Teknik Perkiraan Kualitatif

Teknik kualitatif adalah subyektif atau berdasarkan pada estimasi-estimasi dan pendapat-pendapat. Berbagai sumber pendapat bagi perkiraan kondisi bisnis adalah:<sup>21</sup>

- 1) Para eksekutif, sering mempunyai kemampuan untuk memberikan masukan-masukan *forecasting* yang berguna, terutama dari para manajer yang mempunyai pengalaman cukup lama dalam industri atau dalam perusahaan sejenis.
- 2) Orang-orang penjualan (tenaga-tenaga penjualan), para anggota kelompok ini secara tetap berhubungan dengan para pelanggannya, sehingga akan mampu untuk memperkirakan rencana-rencana pembelian, sikap dan kebutuhan mereka. Orang-orang penjualan juga merupakan sumber yang dapat menyediakan informasi tentang taktik-taktik para pesaing sekarang dan perkiraan di waktu yang akan datang.
- 3) Para pelanggan, langganan yang membeli keluaran produk atau jasa perusahaan kadang-kadang bersedia dan berkeinginan untuk mengungkapkan rencana-rencana pembelian mereka. Langganan mungkin menyampaikan informasi ini secara pribadi kepada

---

<sup>21</sup>*Ibid*, hlm. 262.

eksekutif dan orang-orang penjualan, atau melalui surat, telepon, dan pengisian daftar pertanyaan surat survey konsumen atau wawancara pribadi.

Berbagai teknik perkiraan kualitatif yang dapat digunakan, sebagai berikut:

#### 1) Metode Delphi

Metode Delphi merupakan teknik yang mempergunakan suatu prosedur yang sistematis untuk mendapatkan suatu konsensus pendapat-pendapat dari suatu kelompok ahli. Proses *Delphi* ini dilakukan dengan meminta kepada para anggota kelompok untuk memberikan serangkaian perkiraan-perkiraan melalui tanggapan mereka terhadap daftar pertanyaan. Kemudian, seorang moderator mengumpulkan dan menformulasikan daftar pertanyaan baru dan dibagikan lagi kepada kelompok. Jadi, ada suatu proses "*learning*" bagi kelompok karena mereka menerima informasi baru dan tidak ada pengaruh pada tekanan kelompok atau dominasi individual.

#### 2) Riset Pasar

Riset pasar adalah peralatan penaksiran yang berguna, terutama bila ada kekurangan data *historik* atau data tidak reliabel. Teknik ini secara khusus digunakan untuk meramal permintaan jangka panjang dan penjualan produk baru. Dalam riset pasar memerlukan serangkaian tahap diantaranya: memastikan informasi

yang dicari, memastikan sumber-sumber informasi, menetapkan cara pengadaan atau pengumpulan data, mengembangkan dan melakukan uji pendahuluan peralatan pengukuran, menformulasikan sampel, mendapatkan informasi, melakukan tabulasi dan analisa. Metode ini banyak menggunakan masukan yang diperoleh dari pelanggan atau pelanggan yang potensial, sesuai dengan rencana pembelian di masa yang akan datang.<sup>22</sup>

### 3) Analogi *historik*

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

### 4) Konsensus *panel*

Gagasan yang didiskusikan oleh kelompok akan menghasilkan taksiran-taksiran yang lebih baik daripada dilakukan oleh seseorang. Diskusi dilakukan dalam pertemuan pertukaran gagasan secara terbuka.<sup>23</sup>

## b. Teknik runtun waktu (*Time Series*)

Model perkiraan runtun waktu mencoba untuk memperkirakan kejadian-kejadian di waktu yang akan datang atas dasar serangkaian data masa lalu. Serangkaian data ini merupakan serangkaian observasi berbagai variabel menurut waktu, dan biasanya ditabulasi dan

---

<sup>22</sup>Freddy, Rangkuti, *Business Plan (Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus)* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 64.

<sup>23</sup>T. Hani Handoko, *Op. Cit.*, hlm. 265-266.

digambarkan dalam bentuk grafik yang menunjukkan perilaku variabel subjek.

### 1) 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 atau mingguan. Rumus dari metode *trend linier* ialah:

$$Y = a + b(x)$$

Dimana :     Y       = nilai yang diperkirakan  
               a,b     = Koefisien  
               x       = Jumlah waktu tertentu

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

$$\sum y = n.a + \sum x$$

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

### 2) Trend parabolik

*Trend* parabolik adalah *trend* yang nilai variabel tak bebasnya naik atau turun tidak secara *linier* atau terjadi parabola bila dibuat diagram pencari datanya. Persamaan *trend* parabolik adalah sebagai berikut:<sup>24</sup>

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

Keterangan : Y       = variabel yang ditaksirkan  
               a,b,c   = konstanta

---

<sup>24</sup>Sakti Silaen, *Statistika untuk Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010), hlm. 274.



$x$  = periode waktu

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

$$\sum y = n \cdot a + b \sum x + c \sum x^2 \dots \dots \dots (1)$$

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

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

### 3) *Trend* Eksponensial

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

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

Keterangan :  $Y$  = variabel yang ditaksirkan

$a$  &  $b$  = konstanta<sup>25</sup>

Untuk mendapatkan nilai  $a$  dan  $b$  dilakukan dengan metode kuadrat terkecil. Tetapi sebelumnya terlebih dahulu persamaan dilakukan logaritma yang hasilnya sebagai berikut :<sup>26</sup>

$$\log Y = \log a + x \log b$$

### 4) *Trend* Kuadratis

*Trend* kuadratis adalah *trend* yang sifatnya jangka pendek dan menengah. Persamaan *trend* kuadratisnya dirumuskan sebagai berikut :<sup>27</sup>

$$Y = a + bX + cX^2$$

---

<sup>25</sup>Adler Haymans Manurung, *Teknik Peramalan (Bisnis dan Ekonomi)*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 20-26.

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

<sup>27</sup>Suharyadi dan Purwanto, *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 2* (Jakarta : Salemba Empat, 2007), hlm. 185.

Untuk mendapatkan koefisien a, b, dan c dicari dengan rumus:

$$a = \frac{\sum Y \sum X^4 - \sum X^2 Y \sum X^2}{n \sum X^4 - (\sum X^2)^2}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$c = \frac{n \sum X^2 Y - \sum X^2 \sum Y}{n \sum X^4 - (\sum X^2)^2}$$

#### 5) Metode Semi Rata-rata

Metode semi rata-rata membuat *trend* dengan cara mencari rata-rata kelompok data. Setelah data dibagi menjadi dua bagian yang sama, maka dihitung harga rata-rata setiap bagian. Untuk mengetahui besarnya *trend*, maka dapat dimasukkan pada persamaan berikut ini, yaitu :

$$Y = a + b X$$

Langkah-langkah dalam memperoleh garis *trend* dengan metode ini yaitu:<sup>28</sup>

- a) Mengelompokkan data menjadi dua bagian, jika data ganjil maka nilai yang ditengah dapat dihilangkan atau dihitung dua kali yaitu bagian satu bagian menjadi kelompok pertama dan satu bagian menjadi kelompok kedua.
- b) Menghitung rata-rata hitung kelompok pertama (K1) dan kelompok kedua (K2). K1 diletakkan pada tahun pertengahan pada kelompok 1 dan K2 diletakkan pada tahun pertengahan pada kelompok 2. Nilai K1 dan K2 merupakan nilai konstanta (a) dan letak tahun merupakan tahun dasar.
- c) Nilai perubahan *trend* (b) diperoleh dengan cara:

$$b = \frac{K2 - K1}{\text{Tahun dasar 2} - \text{Tahun dasar 1}}$$

---

<sup>28</sup> *Ibid*, hlm. 178.

d) Untuk mengetahui besarnya *trend* selanjutnya, tinggal memasukkan nilai (X) pada persamaan  $Y' = a + bX$ .

Cara pemberian untuk nilai X, bila jumlah data ganjil, maka prosedur pemberian kode X sebagai berikut:<sup>29</sup>

| Nomor data | Kode X |
|------------|--------|
| 1          | -2     |
| 2          | -1     |
| 3          | 0      |
| 4          | 1      |
| 5          | 2      |

Akan tetapi, bila jumlah data adalah genap, maka prosedur dalam pemberian kode adalah:<sup>30</sup>

| Nomor data | Kode X |
|------------|--------|
| 1          | -5     |
| 2          | -3     |
| 3          | -1     |
| 4          | 1      |
| 5          | 3      |
| 6          | 5      |

### c. Teknik regresi dan korelasi

Analisis regresi adalah metode statistik yang digunakan untuk menentukan hubungan antar paling tidak satu dan dua variabel atau lebih variabel bebas dan satu variabel bergantung. Tujuannya adalah untuk meramalkan atau memperkirakan nilai variabel tergantung dalam hubungannya dengan nilai variabel bebas tertentu. Sedangkan

---

<sup>29</sup>Heri Prasetya dan Fitri Lukiastuti, *Manajemen Operasi*, (Yogyakarta: Medi Pressindo, 2009), hlm. 50.

<sup>30</sup>*Ibid.*,

analisis korelasi mengukur derajat hubungan antara dua atau lebih variabel-variabel, tanpa melihat bentuk hubungan. Bila kenaikan satu variabel diikuti dengan variabel yang lain, maka dapat dikatakan bahwa kedua variabel tersebut mempunyai korelasi positif. Sebaliknya, bila kenaikan di dalam suatu variabel diikuti oleh penurunan di dalam variabel yang lain, maka dapat dikatakan bahwa kedua variabel tersebut mempunyai korelasi yang negatif.<sup>31</sup>

## 7. Langkah-langkah Perkiraan

Secara umum langkah-langkah yang dilakukan dalam perkiraan sebagai berikut:<sup>32</sup>

- a. Mengumpulkan data, merupakan langkah awal yang harus dilakukan. Data yang dikumpulkan merupakan data masa lalu. Hendaknya data yang dikumpulkan selengkap mungkin untuk beberapa periode. Pengumpulan data bisa dilakukan dengan pengumpulan data sekunder dan data primer.
- b. Mengolah data, data yang sudah dikumpulkan kemudian dibuat tabulasi data. Dengan demikian akan mengetahui pola data yang dimiliki dan memudahkan kita untuk melakukan perkiraan melalui metode perkiraan yang ada.
- c. Menentukan metode perkiraan, setelah data ditabulasi barulah kita menentukan metode perkiraan yang cocok untuk data tersebut. Terdapat banyak metode perkiraan, masing-masing metode akan

---

<sup>31</sup>T. Hani Handoko, *Op. Cit*, hlm. 289.

<sup>32</sup>Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 61.

memberikan hasil yang berbeda. Perkiraan yang diinginkan adalah metode yang memberikan hasil yang akan diperoleh tidak jauh berbeda dengan kenyataannya atau metode yang akan memberikan penyimpangan kecil.

- d. Memproyeksikan data, apabila ada perubahan di masa yang akan datang seperti perubahan ekonomi, politik, sosial atau perubahan kemasyarakatan lainnya. Perubahan ini akan berakibat tidak tepatnya hasil perkiraan. Agar kita dapat meminimalkan penyimpangan terhadap perubahan maka perlu dilakukannya proyeksi data dengan pertimbangan faktor perubahan tersebut untuk beberapa periode.
- e. Mengambil keputusan, hasil perkiraan yang telah dilakukan digunakan untuk mengambil keputusan untuk membuat berbagai perencanaan, seperti perencanaan penjualan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.

## 8. Pengukuran Ketelitian Perkiraan

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

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

*Mean Squared Error* (MSE) adalah metode lain untuk mengevaluasi metode perkiraan. Masing-masing kesalahan atau sisa dikuadratkan. Kemudian dijumlahkan dan ditambahkan dengan jumlah observasi. Pendekatan ini mengatur kesalahan perkiraan yang besar

karena kesalahan-kesalahan itu dikuadratkan. Metode itu menghasilkan kesalahan-kesalahan sedang yang kemungkinan lebih baik untuk kesalahan kecil, tetapi kadang menghasilkan perbedaan yang besar. Memiliki persamaan sebagai berikut:

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

Keterangan:

Y = penjualan aktual

Y' = perkiraan penjualan

n = jumlah data

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

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

$$\text{MAD} = \frac{\sum (Y - Y')}{n}$$

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

*Mean Absolute Percentage Error* (MAPE) dihitung dengan menggunakan kesalahan absolut pada tiap periode dibagi dengan nilai observasi yang nyata untuk periode itu. Kemudian, merata-rata

kesalahan persentase absolut tersebut. Pendekatan ini berguna ketika ukuran atau besar variabel perkiraan itu penting dalam mengevaluasi ketepatan perkiraan. MAPE mengindikasikan seberapa besar kesalahan dalam memperkirakan yang dibandingkan dengan nilai nyata. Nilai MAPE dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MAPE = \frac{ei / X_1 \times 100}{n}$$

## B. Penelitian Terdahulu

Sebagai pertimbangan dan acuan perbandingan untuk landasan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, maka penelitian ini menggunakan acuan penelitian yang pernah dilakukan oleh :

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

| Nama Peneliti  | Judul Penelitian  | Hasil Penelitian  |
|--|---|---|
| Lenny Puji Rahayu<br>(Skripsi Program Studi Sosial Ekonomi Peternakan Fakultas Peternakan Institut Pertanian Bogor , 2008) | Peramalan Penjualan Ayam Broiler Di Perdana Putra Chicken | Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa model peramalan yang layak untuk digunakan dalam meramalkan penjualan yaitu model ARIMA (Autoregressive Integrated Moving Average). Model peramalan tersebut, meramalkan penjualan ayam broiler dalam dua belas periode yang akan datang mengalami penurunan penjualan pada bulan Maret 2008 dan mengalami peningkatan pada bulan April sampai Februari 2008. Tingkat pertumbuhan rata-rata sebesar 0,81 persen per bulan dalam jangka waktu |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | Januari sampai Desember 2008.  |
| Indri Dwi Septiany<br>(Skripsi Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2009)               | Analisis Peramalan Penjualan Bunga Adenium PT Godongjio Asri Dalam Rangka Perencanaan Strategi Pemasaran.                                | Penelitian ini dilakukan dalam empat jenis metode <i>time series</i> yaitu <i>trend analysis</i> , <i>moving average</i> , <i>exponential smoothing</i> , dan <i>winter's method</i> . Dalam penelitian ini metode terbaik yang dipilih adalah metode yang memiliki nilai MAPE terkecil, yaitu pada <i>winter's multiplicative method</i> dengan nilai MAPE = 15. Dari hasil peramalan yang dilakukan untuk 12 bulan kedepan, menunjukkan terjadinya penurunan penjualan. Penjualan menurun dari 3296 pada bulan Mei 2009 hingga 1924 pada bulan Mei 2010. |
| Akhmat Tohir<br>(Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta 2011)   | Analisis Peramalan Penjualan Minyak Sawit Kasar atau Crude Palm Oil (CPO) Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama (KPB) Nusantara di Jakarta | Metode peramalan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode <i>trend</i> kuadrat ( <i>non linear</i> ), yang terpilih menjadi metode peramalan terbaik karena metode tersebut memiliki nilai MSE ( <i>Mean Square Error</i> ) terkecil dan berdasarkan perhitungan metode peramalan menggunakan metode <i>trend</i> kuadrat dengan MSE sebesar 3017853457.   |
| Sri Ajeng<br>(Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2011) | Peramalan Penjualan Untuk Perencanaan Pengadaan Persediaan Buah Durian Di Rumah Durian Harum Bintaro, Jakarta                            | Penelitian ini menggunakan metode <i>time series</i> yaitu metode <i>double moving average</i> , metode <i>double eksponensial smoothing</i> , metode dekomposisi, metode indeks musiman dan metode <i>winter's</i> . Dan  |



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | metode yang terpilih dalam penelitian ini adalah metode <i>winter's</i> yang memiliki <i>MSE (Mean Standar Error)</i> terkecil yaitu untuk buah durian Medan 722629, durian monthong Thailand 2747612 dan durian <i>frozen</i> 219518.   |
| Dian Martua<br>(Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan 2016)         | Perkiraan Penjualan Sepeda Motor (Honda) Periode Februari 2016 – Desember 2016 Di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.      | Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah <i>Trend Linier, Tren Parabolik</i> dan <i>Trend Eksponensial</i> . Dan metode peramalan yang terpilih adalah <i>Trend Eksponensial</i> , karena mempunyai tingkat kesalahan ( <i>MSE</i> ) terkecil yaitu 1129,5267559634. Perkiraan penjualan sepeda motor honda pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua mengalami penurunan penjualan untuk periode Februari 2016 sampai Desember 2016.   |
| Yasrida Naenggolan<br>(Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2016) | Perkiraan Penjualan Produk Minuman Minute Maid Pulpy 350 ml Periode Maret 2016 sampai Desember 2016 Pada UD. Mulia Jaya Padangsidempuan. | Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah <i>Trend Linier, Tren Parabolik</i> dan <i>Trend Eksponensial</i> . Dan persamaan yang terpilih dalam penelitian ini adalah persamaan <i>Trend Parabolik</i> , karena mempunyai tingkat kesalahan ( <i>MSE</i> ) terkecil yaitu 26,437,785.16 unit cases. Dimana perkiraan penjualan produk minuman minute maid pulpy 340 ml untuk periode Maret 2016 sampai Desember 2016 adalah 1.818,579, 1.830,21, 1.843,739, 1.859,166, 1.876,491, 1.8951,714, 1.916,835, 1.939,854, |

|  |  |                          |
|--|--|--------------------------|
|  |  | 1.964,771 dan 1.991,586. |
|--|--|--------------------------|

Perbedaan skripsi saudara Lenny Puji Rahayu dengan penelitain ini, tempat penelitian ini dilakukan pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan. Dan saudara Lenny Puji Rahayu pada Perdana Putra Chicken. Metode yang digunakan adalah metode time series, yaitu: metode *trend linier*, metode *trend* parabolik, metode *trend* eksponensial, *trend* kuadratis dan metode semi rata-rata. Sedangkan dalam skripsi saudara Lenny Puji Rahayu menggunakan analisis deskriptif, analisis regresi linier berganda dan analisis peramalan dengan metode ARIMA (Autoregressive Integrated Moving Average).

Perbedaan skripsi saudara Indri Dwi Septiany dengan penelitain ini, tempat penelitian ini dilakukan pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan. Dan saudara Indri Dwi Septiany pada PT Godongijo Asri. Metode yang digunakan adalah metode time series, yaitu: metode *trend linier*, metode *trend* parabolik, metode *trend* eksponensial, *trend* kuadratis dan metode semi rata-rata. Sedangkan dalam skripsi saudara Indri Dwi Septiany menggunakan empat jenis metode *time series* yaitu *trend analysis*, *moving average*, *exponential smoothing*, dan *winter's method*.

Perbedaan skripsi saudara Akhmad Tohir dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan. Dan saudara Akhmad Tohir pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama (KPB) Nusantara di Jakarta. Metode yang digunakan adalah metode time series, yaitu: metode *trend linier*, metode *trend* parabolik, metode *trend* eksponensial, *trend*

kuadratis dan metode semi rata-rata. Sedangkan dalam skripsi saudara Akhmad Tohir menggunakan metode metode nai'f (*naïve*), metode rata-rata bergerak sederhana (*moving average*), metode penghalusan eksponensial tunggal (*single exponential smoothing*), metode penghalusan eksponensial ganda (*double exponential smoothing*), metode indeks musiman, metode trend, dan metode boks-jenkins. Metode *trend* yang terpilih dalam penelitian ini adalah *trend* parabolik karena memiliki MSE terkecil, sedangkan pada penelitian saudara Akhmad Tohir metode *trend* yang terpilih adalah metode *trend* kuadratik.

Perbedaan skripsi saudara Sri Ajeng dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan. Dan saudara Sri Ajeng di Rumah Durian Harum Bintaro, Jakarta. Metode yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode Time Series yaitu: metode *trend linier*, metode *trend* parabolik, metode *trend* eksponensial, *trend* kuadratis dan metode semi rata-rata. Sedangkan dalam skripsi saudara Sri Ajeng menggunakan metode *time series* yaitu metode *double moving average*, metode *double exponential smoothing*, metode dekomposisi, metode indeks musiman dan metode *winter's*.

Perbedaan skripsi saudara Dian Martua dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan. Dan saudara Dian Martua pada Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua. Metode yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode Time Series yaitu: metode *trend linier*, metode *trend* parabolik, metode *trend* eksponensial,

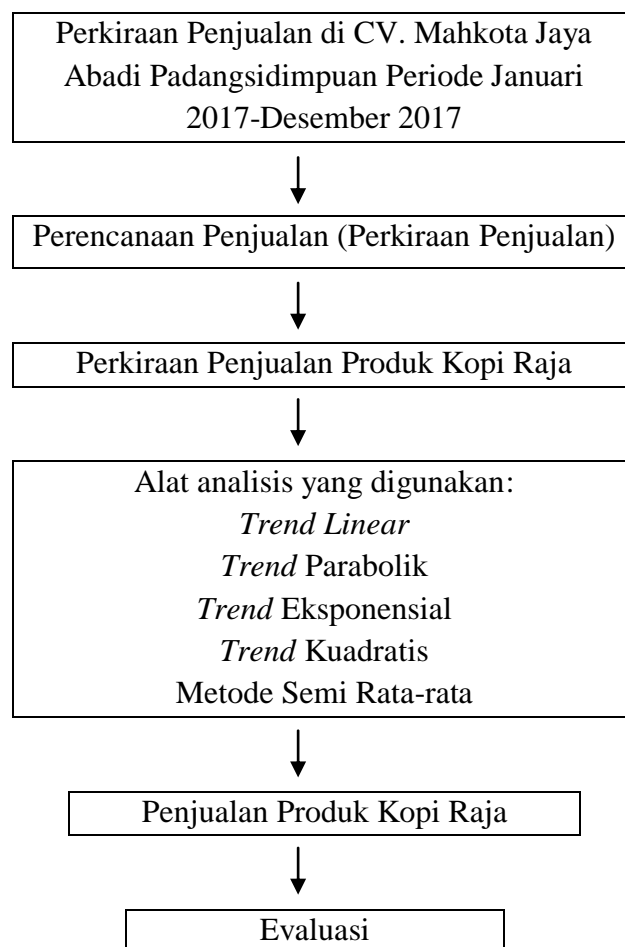
*trend* kuadratis dan metode semi rata-rata. Sedangkan saudara Dian Martua menggunakan metode *trend linier*, *trend* parabolik, dan *trend* eksponensial.

Perbedaan skripsi saudara Yasrida dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan. Dan saudara Yasrida Pada UD. Mulia Jaya Padangsidempuan. Metode yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode Time Series yaitu: metode *trend linier*, metode *trend* parabolik, metode *trend* eksponensial, *trend* kuadratis dan metode semi rata-rata. Sedangkan saudara Yasrida menggunakan metode *trend linier*, *trend* parabolik, dan *trend* eksponensial.

### C. Kerangka Pikir

Untuk mempermudah dalam memahami penelitian ini, peneliti membuat kerangka berpikir yang diambil dari kerangka teori penelitian ini. Adapun kerangka berpikir dalam penelitian ini sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berpikir:**



## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan yang terletak di Jalan Ompu Sarudak, Kelurahan Hutaimbaru yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang produksi kopi bubuk. Penelitian ini dilakukan pada Februari 2016 sampai dengan Juli 2017.

#### B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dengan model pelaksanaan penelitian evaluasi. Menurut Kasiram yang dikutip kembali oleh V. Wiratna Sujarweni, penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui.<sup>1</sup> Berdasarkan model pelaksanaannya merupakan penelitian evaluasi, yaitu bertujuan untuk membandingkan suatu produk, kejadian, kegiatan yang sudah dijalankan dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya apakah sudah sesuai dengan standar atau belum.<sup>2</sup> Setiap kegiatan evaluasi biasanya dimaksudkan untuk mengembangkan kerangka berpikir dalam rangka pengambilan keputusan.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian-Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), hlm. 39.

<sup>2</sup>*Ibid*, hlm. 15.

<sup>3</sup>Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 222.

### C. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen merupakan alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya, atau alat bantu bagi peneliti di dalam menggunakan metode pengumpulan data.<sup>4</sup> Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik dokumentasi.

Dokumentasi yaitu suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mencatat data yang diperoleh langsung dari perusahaan. Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.<sup>5</sup>

### D. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah sumber penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).<sup>6</sup> Sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data.<sup>7</sup> Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa data penjualan pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan periode Januari 2016 sampai Desember 2016, dan data yang diperoleh adalah data penjualan per bulan.

---

<sup>4</sup>*Ibid.*, hlm. 101.

<sup>5</sup>W. Gulo, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT. Grasindo, 2010), hlm. 78.

<sup>6</sup>Margono, *Metodologi Penelitian* (Semarang: Rineka Cipta, 1996), hlm. 160.

<sup>7</sup>V. Wiratna Sujarweni, *Loc. Cit.*

## E. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

Teknik yang digunakan untuk menganalisis data di dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik perkiraan kuantitatif khususnya perkiraan dengan metode deret berkala (*time series*). Data yang dimiliki adalah berupa data yang bersifat angka-angka (*numeric*). Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. *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 atau mingguan. Rumus dari metode *trend linier* ialah:

$$Y = a + b(x)$$

Dimana :        Y        = nilai yang diperkirakan

                  a,b        = Koefisien

                  x        = Jumlah waktu tertentu

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

$$\sum y = n.a + \sum x$$

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



## 2. *Trend* parabolik

*Trend* parabolik adalah *trend* yang nilai variabel tak bebasnya naik atau turun tidak secara *linier* atau terjadi parabola bila dibuat diagram pencari datanya.

Persamaan *trend* parabolik adalah sebagai berikut:<sup>8</sup>

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

Keterangan : Y = variabel yang ditaksirkan

a,b,c = konstanta

x = periode waktu

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

$$\sum y = n \cdot a + b \sum x + c \sum x^2 \dots \dots \dots (1)$$

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

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

## 3. *Trend* Eksponensial

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

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

Keterangan : Y = variabel yang ditaksirkan

a & b = konstanta<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>Sakti Silaen, *Statistika untuk Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010), hlm. 274.

<sup>9</sup>Adler Haymans Manurung, *Teknik Peramalan (Bisnis dan Ekonomi)*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 20-26.

Untuk mendapatkan nilai  $a$  dan  $b$  dilakukan dengan metode kuadrat terkecil. Tetapi sebelumnya terlebih dahulu persamaan dilakukan logaritma yang hasilnya sebagai berikut :<sup>10</sup>

$$\log Y = \log a + x \log b$$

#### 4. *Trend* Kuadratis

*Trend* kuadratis adalah *trend* yang sifatnya jangka pendek dan menengah.

Persamaan *trend* kuadratisnya dirumuskan sebagai berikut :<sup>11</sup>

$$Y = a + bX + cX^2$$

Untuk mendapatkan koefisien  $a$ ,  $b$ , dan  $c$  dicari dengan rumus:

$$a = \frac{\sum Y \sum X^4 - \sum X^2 Y \sum X^2}{n \sum X^4 - (\sum X^2)^2}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$c = \frac{n \sum X^2 Y - \sum X^2 \sum Y}{n \sum X^4 - (\sum X^2)^2}$$

#### 5. Metode Semi Rata-rata

Metode semi rata-rata membuat *trend* dengan cara mencari rata-rata kelompok data. Setelah data dibagi menjadi dua bagian yang sama, maka dihitung harga rata-rata setiap bagian. Untuk mengetahui besarnya *trend*, maka dapat dimasukkan pada persamaan berikut ini, yaitu :

$$Y = a + b X$$

Langkah-langkah dalam memperoleh garis *trend* dengan metode ini yaitu:<sup>12</sup>

- a) Mengelompokkan data menjadi dua bagian, jika data ganjil maka nilai yang ditengah dapat dihilangkan atau dihitung dua kali yaitu bagian

<sup>10</sup>*Ibid.*, hlm. 26.

<sup>11</sup>Suharyadi dan Purwanto, *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 2* (Jakarta : Salemba Empat, 2007), hlm. 185.

<sup>12</sup>*Ibid.*, hlm. 178.

satu bagian menjadi kelompok pertama dan satu bagian menjadi kelompok kedua.

- b) Menghitung rata-rata hitung kelompok pertama (K1) dan kelompok kedua (K2). K1 diletakkan pada tahun pertengahan pada kelompok 1 dan K2 diletakkan pada tahun pertengahan pada kelompok 2. Nilai K1 dan K2 merupakan nilai konstanta (a) dan letak tahun merupakan tahun dasar.
- c) Nilai perubahan *trend* (b) diperoleh dengan cara:

$$b = \frac{K2 - K1}{\text{Tahun dasar 2} - \text{Tahun dasar 1}}$$

- d) Untuk mengetahui besarnya *trend* selanjutnya, tinggal memasukkan nilai (X) pada persamaan  $Y' = a + bX$ .

#### 6. Standar Error

Kemudian pengukuran ketelitian perkiraan yang digunakan adalah memakai rumus Rata-Rata Kesalahan Kuadrat (MSE, *Mean squared error*) yaitu:

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

Keterangan:

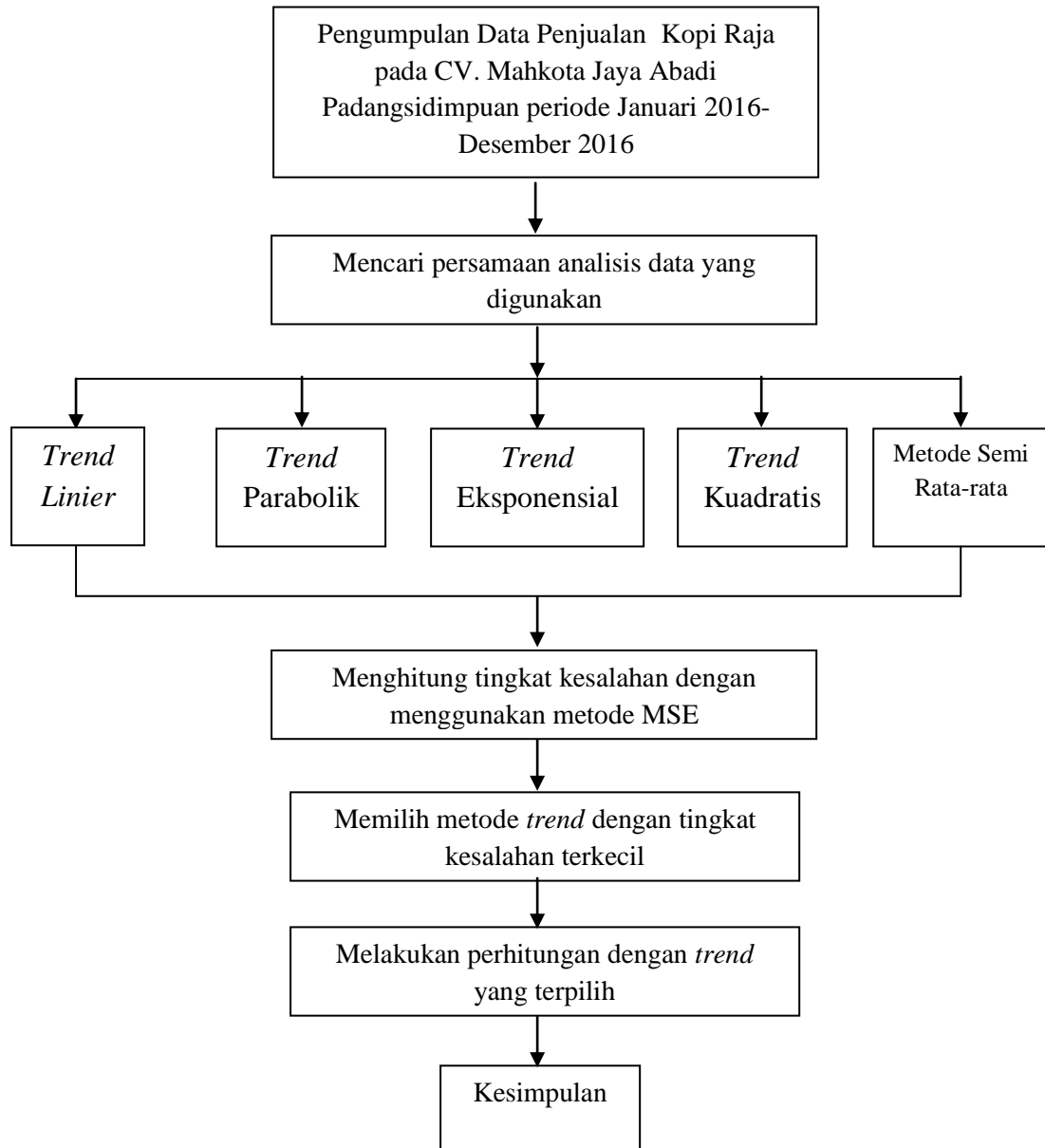
Y = penjualan aktual

Y' = perkiraan penjualan

n = jumlah data

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

**Gambar 3.1**  
**Teknik Menganalisis Data**



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Perusahaan**

##### **1. Sejarah Singkat Perusahaan**

CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan berdiri pada tahun 2013 dan dikelola oleh Bapak M. Yunus Hutasuhut, S.T yang berlokasi di Jalan Ompu Sarudak, Kelurahan Hutaimbaru, Kota Padangsidimpuan, Sumatera Utara, Indonesia, 22700.<sup>1</sup> Kopi hasil produksi perusahaan ini dikenal dengan Kopi Raja dan telah memiliki legalitas perusahaan, yaitu Tanda Daftar Perusahaan dengan Nomor TDP 02.20.3.35.00.143, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Kecil dengan Nomor 510/22.94/ SIUP-K/KP2T/2013, Tanda Daftar Industri (Baru) dengan Nomor 536/08/II.06/IKAHH/2013, Surat Keterangan Domosili Perusahaan dengan Nomor 470/382/04/1001/2013, Surat Izin Gangguan Lingkungan Usaha dengan Nomor 510/03/HO/04/2016, Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan dengan Nomor 117/1277/2013 serta LP POM MUI dengan No. 09120005051213.

Pada awal berdiri, perusahaan melakukan produksi kecil-kecilan dan daerah pemasaran hanya sekitaran Padangsidimpuan dan Tapanuli Bagian Selatan. Seiring dengan berjalannya waktu serta perusahaan yang

---

<sup>1</sup>M. Yunus Hutasuhut, Direktur CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan, wawancara pada hari Sabtu 11 Februari 2017 pukul 10.15 WIB di Jalan Ompu Sarudak, Kelurahan Hutaimbaru, Kota Padangsidimpuan.

senantiasa melakukan pembaharuan daerah pemasaran Kopi Raja ini meluas mencapai daerah Medan, Batam dan Jakarta.<sup>2</sup>

Bisnis utama CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan ketika mulai berdiri yaitu menyediakan kopi Arabika dan Robusta Sipirok dengan tetap menjaga cita rasa unik kopi Sipirok dan reputasi baik yang sudah puluhan tahun diketahui oleh penikmat kopi di Indonesia dan berbagai negara. Perusahaan terus melakukan inovasi baik dari teknologi yang digunakan selama proses produksi serta kemasan yang kreatif dan inovatif yang tentunya berpenampilan menarik.

## **2. Visi Misi Perusahaan**

Guna untuk mendukung proses produksi kopi ini, hal yang mendasar yang menjadi acuan bagi perusahaan untuk mengingat pada visi misi perusahaan. Adapun Visi dan Misi perusahaan adalah sebagai berikut:

### **a. Visi**

- 1) Menjadikan CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan sebagai perusahaan yang bisa memanfaatkan sumber daya daerah dengan baik yang menunjang kehidupan lingkungan yang terbaik.
- 2) Meraih kepercayaan konsumen dan menjadi perusahaan terkemuka dan terpancang.
- 3) Menjamin keuntungan dan kelangsungan pertumbuhan jangka panjang dengan modal yang efisien bagi perusahaan melalui pelayanan terhadap konsumen.

---

<sup>2</sup>*Ibid.*

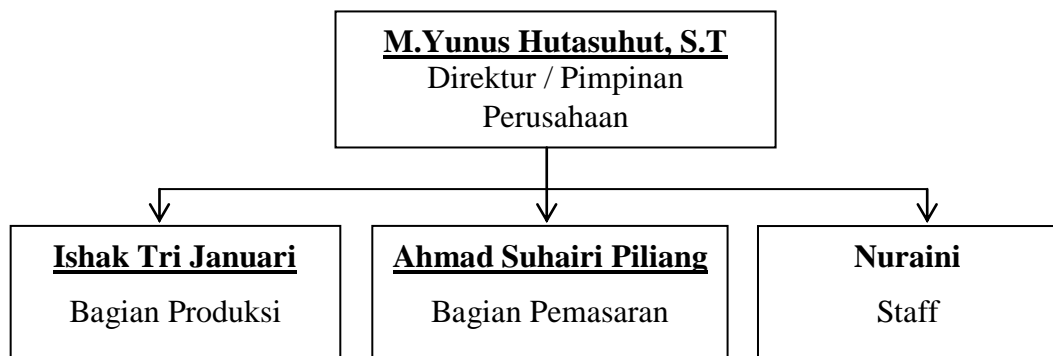
b. Misi

- 1) Mengangkat harga kopi yang lebih tinggi.
- 2) Memposisikan Kopi Raja Sipirok bisa setara dengan kopi terbaik di dunia
- 3) Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat

**3. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi dibuat perusahaan agar koordinasi dari masing-masing bagian berjalan lancar dan memudahkan pengendalian, sehingga kesatuan aktivitas perusahaan dapat lebih terarah dan dapat mempermudah pencapaian tujuan perusahaan. Adapun struktur organisasi CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan sebagai berikut:<sup>3</sup>

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**  
**CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan**



**4. Tugas Pokok (*Job Description*)**

a. Direktur atau Pimpinan Perusahaan

- 1) Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan.

---

<sup>3</sup>*Ibid.*

- 2) Memilih, menetapkan dan mengawasi tugas karyawan.
  - 3) Melakukan koordinasi dan pengendalian segala bentuk kegiatan produksi.
- b. Bagian Produksi
- 1) Mengatur rencana produksi rutin dan mengatur penyediaan bahan baku.
  - 2) Menghasilkan produk sesuai rencana dengan waktu dan biaya yang efisien serta mutu yang sesuai standar.
  - 3) Mengawasi semua kegiatan proses produksi yang berlangsung dan mengevaluasi seluruh kegiatan agar dapat mengetahui kekurangan dan penyimpangan sehingga dapat dilakukan perbaikan untuk kegiatan berikutnya.
- c. Bagian pemasaran
- 1) Memperkenalkan dan menjual hasil produksi.
  - 2) Bertugas untuk menganalisis pasar, meneliti persaingan dan kemungkinan perubahan permintaan.
  - 3) Mengatur distribusi produksi.
  - 4) Menentukan kebijaksanaan dan strategi pemasaran perusahaan yang mencakup promosi.
  - 5) Mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan tingkat persaingan sehingga dapat ditentukan rencana volume penjualan.



d. Staff

- 1) Membantu menjalankan rencana-rencana yang telah ditentukan pimpinan.
- 2) Membantu menjaga keamanan dan kelengkapan pabrik.
- 3) Mengamati kegiatan-kegiatan dan kondisi yang dihadapi perusahaan.

## **5. Jumlah Tenaga Kerja**

Jumlah tenaga kerja yang ada di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan sebanyak 4 orang termasuk Direktur Perusahaan. Saat ini Direktur Perusahaan saling berbagi tugas dengan karyawan yang lain. Meskipun perusahaan ini hanya memiliki 4 karyawan proses produksi tetap berjalan dengan baik. Jika produksi ini semakin meluas, tentu kedepannya perusahaan akan menambah jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.

## **6. Sistem Gaji**

Adapun sistem gaji yang ada di perusahaan ini menggunakan sistem gaji bulanan yaitu sebesar Rp. 1.500.000 setiap bulannya. Selain itu di luar gaji bulanan, adapun bonus yang diberikan sesuai dengan perolehan keuntungan yang didapatkan perusahaan.

## **7. Jam Kerja Karyawan**

Jam kerja karyawan yang ada di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan bekerja setiap hari Senin – Sabtu yaitu mulai pukul

08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB. Adapun hari minggu dan hari besar lainnya karyawan tidak bekerja.

#### **8. Tunjangan Lainnya**

Dalam upaya untuk mempertahankan dan meningkatkan semangat kerja karyawan CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan memberikan bonus yang diperoleh dari keuntungan yang didapatkan perusahaan. Selain itu perusahaan juga memberikan Tunjangan Hari Raya (THR) kepada karyawan pada saat Hari Raya Idul Fitri.<sup>4</sup>

#### **9. Alat-alat yang Digunakan dalam Proses Produksi**

Adapun alat-alat yang digunakan dalam proses produksi kopi pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan sebagai berikut:<sup>5</sup>

- a. Timbangan
- b. Mesin penggongseng (penyangrai)
- c. Mesin pendingin
- d. Mesin penggiling, dengan alat pemutar mesin dompeng ukuran 24 pk.
- e. Mesin penyaringan
- f. Mesin press
- g. Mesin lem tembak
- h. Mesin packing
- i. Kotak ukuran 23 x 14 cm

#### **10. Produk**

CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi kopi bubuk. Hasil produksi perusahaan ini

---

<sup>4</sup>*Ibid.*

<sup>5</sup>Ishak Tri Januari, Bagian Produksi Kopi CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan, wawancara pada hari Rabu 15 Maret 2017 pukul 13.15 WIB di Jalan Ompu Sarudak, Kelurahan Hutaimbaru, Kota Padangsidempuan.

dikenal dengan nama Kopi Raja. Kemasan produk ini dibuat lebih menarik dan berbeda dengan kemasan merek lain dengan dibuat dalam bentuk kotak ukuran 23 x 14 cm dengan isi 200 gram. Saat ini perusahaan juga sudah menambah kemasan baru dengan berbentuk sachet. Produk kopi ini sudah dilengkapi dengan tanggal kadaluarsa serta Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT), Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan dan labelisasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI).<sup>6</sup>

## **11. Proses Produksi**

Adapun proses produksi yang dilakukan untuk menghasilkan produk pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan sebagai berikut:

### **a. Tahap Pengerinan**

Tahap ini merupakan proses penjemuran biji kopi yang dilakukan 13-14% pengeringan di bawah terik sinar matahari.

### **b. Tahap Sortasi**

Tahapan ini bertujuan untuk memisahkan kopi yang berkualitas kurang baik dan tercampur dengan benda asing lainnya dengan kopi yang berkualitas baik. Tahapan sortasi ini dilakukan secara manual dengan menggunakan tangan.

### **c. Tahap Penyangraian**

Tahap ini merupakan proses penggongsengan atau penyangraian biji kopi yang memakan waktu 1,5 jam.

---

<sup>6</sup>*Ibid.*

d. Tahap Pendinginan

Tahap ini merupakan proses pendinginan hasil penyangraian yang memakan waktu 30 menit sekali produksi.

e. Tahap Pencampuran

Tahap selanjutnya yaitu proses pencampuran gula merah dan gula pasir dengan bahan baku biji kopi yang telah didinginkan.

f. Tahap Penggilingan

Tahap ini merupakan proses penggilingan hasil pencampuran seluruh bahan produksi. Penggilingan ini dilakukan 2 tahap yaitu, penggilingan kasar dan halus.

g. Tahap pengayakan

Tahap ini merupakan proses penyaringan atau pemisahan yang halus dan yang kasar hasil penggilingan sebelumnya.

h. Tahap Pembungkusan

Setelah didapat hasil produksi kopi yang halus, langkah selanjutnya kopi ditimbang dengan timbangan manual dan dimasukkan ke dalam plastik putih ukuran ½ kg. Kemudian dimasukkan ke dalam kotak ukuran 23 x 14 cm ukuran 200 gr.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>*Ibid.*

## B. Pengolahan Data dan Hasil

### 1. Pengolahan data

#### a. *Trend Linier*

*Trend linier* adalah suatu *trend* yang kenaikan atau penurunan nilai yang akan diramalkan naik atau turun secara linier. Persamaan yang digunakan dalam perumusan *trend linier* adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b.x$$

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

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

**Tabel 4.1**  
**Perumusan *Trend Linier***

| Periode  | Y      | X   | XY      | X <sup>2</sup> |
|----------|--------|-----|---------|----------------|
| Jan      | 3.923  | -11 | -43.153 | 121            |
| Feb      | 3.544  | -9  | -31.896 | 81             |
| Mar      | 3.058  | -7  | -21.406 | 49             |
| Apr      | 3.145  | -5  | -15.725 | 25             |
| Mei      | 2.470  | -3  | -7.410  | 9              |
| Jun      | 2.120  | -1  | -2.120  | 1              |
| Jul      | 2.030  | 1   | 2.030   | 1              |
| Agu      | 2.872  | 3   | 8.616   | 9              |
| Sep      | 3.643  | 5   | 18.215  | 25             |
| Okt      | 4.160  | 7   | 29.120  | 49             |
| Nov      | 3.333  | 9   | 29.997  | 81             |
| Des      | 4.866  | 11  | 53.526  | 121            |
| $\Sigma$ | 39.164 | 0   | 19.794  | 572            |

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

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

Untuk nilai a:  $39.164 = 12.a + b.0$

$$39.164 = 12.a$$

$$a = \frac{39.164}{12}$$

$$a = 3.263,6$$

Untuk nilai b:  $19.794 = a.0 + b.572$

$$19.794 = 572.b$$

$$b = \frac{19.794}{572}$$

$$b = 34,6$$

Jadi persamaan yang diperoleh adalah:

$$Y = a + bX$$

$$Y = 3.263,6 + 34,6X$$

Dengan persamaan tersebut di atas, apabila nilai X bernilai 0 (nol) maka hasil yang didapatkan adalah sebesar 3.263,6, dan apabila nilai X bernilai 1 (satu) maka hasil yang didapatkan adalah naik sebesar 34,6.

b. *Trend* Parabolik

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

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

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

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

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

**Tabel 4.2**  
**Perumusan *Trend* Parabolik**

| Periode | Y     | X   | X.Y     | X <sup>2</sup> | X <sup>3</sup> | X <sup>4</sup> | X <sup>2</sup> Y |
|---------|-------|-----|---------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Jan     | 3.923 | -11 | -43.153 | 121            | -1.331         | 14.641         | 474.683          |
| Feb     | 3.544 | -9  | -31.896 | 81             | -729           | 6.561          | 287.064          |
| Mar     | 3.058 | -7  | -21.406 | 49             | -343           | 2.401          | 149.842          |
| Apr     | 3.145 | -5  | -15.725 | 25             | -125           | 625            | 78.625           |

|          |        |    |        |     |       |        |           |
|----------|--------|----|--------|-----|-------|--------|-----------|
| Mei      | 2.470  | -3 | -7.410 | 9   | -27   | 81     | 22.230    |
| Jun      | 2.120  | -1 | -2.120 | 1   | -1    | 1      | 2.120     |
| Jul      | 2.030  | 1  | 2.030  | 1   | 1     | 1      | 2.030     |
| Agu      | 2.872  | 3  | 8.616  | 9   | 27    | 81     | 25.848    |
| Sep      | 3.643  | 5  | 18.215 | 25  | 125   | 625    | 91.075    |
| Okt      | 4.160  | 7  | 29.120 | 49  | 343   | 2.401  | 203.840   |
| Nov      | 3.333  | 9  | 29.997 | 81  | 729   | 6.561  | 269.973   |
| Des      | 4.866  | 11 | 53.526 | 121 | 1.331 | 14.641 | 588.786   |
| $\Sigma$ | 39.164 | 0  | 19.794 | 572 | 0     | 48.620 | 2.196.116 |

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

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

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

$$39.164 = 12.a + b.0 + c.572 \dots \dots \dots (1)$$

$$19.794 = a.0 + b.572 + c.0 \dots \dots \dots (2)$$

$$2.196.116 = a.572 + b.0 + c. 48.620 \dots \dots \dots (3)$$

Langkah pertama adalah menentukan nilai b yang ada di dalam persamaan 2, yaitu sebagai berikut:

$$39.164 = 12.a + c.572$$

$$19.794 = b.572$$

$$2.196.116 = a.572 + c. 48.620$$

$$\text{Jadi nilai b adalah: } b = 19.794/572$$

$$\mathbf{b = 34,6}$$

Kemudian persamaan 1 dan 3 di substitusikan agar didapatkan nilai a, yaitu sebagai berikut:

$$39.164 = 12.a + c.572 \quad \left| \begin{array}{l} \times 85 \\ \hline \end{array} \right| \quad 3.328.940 = 1.020.a + c.48.620$$

$$2.196.116 = a.572 + c.48.620 \quad \left| \begin{array}{l} \times 1 \\ \hline \end{array} \right| \quad \underline{2.196.116 = 572.a + c.48.620}$$

$$1.132.824 = 448.a$$

$$a = 1.132.824/448$$

$$\mathbf{a = 2.528,625}$$

Terakhir adalah menentukan nilai  $c$ , yaitu sebagai berikut:

$$39.164 = 12.a + 572.c$$

$$39.164 = 12(2.528,625) + 572.c$$

$$39.164 = 30.343,5 + 572.c$$

$$572.c = 39.164 - 30.343,5$$

$$572.c = 8.820,5$$

$$c = 8.820,5/572$$

$$\mathbf{c = 15,42}$$

Jadi persamaan yang diperoleh adalah:

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

$$\mathbf{Y = 2.528,625 + 34,6x + 15,42x^2}$$

Dengan persamaan tersebut di atas, apabila nilai  $X$  bernilai 0 (nol) maka hasil yang didapatkan adalah sebesar 2.528,625, dan apabila nilai  $X$  bernilai 1 (satu) maka hasil yang didapatkan adalah naik sebesar 34,6 + 15,24.

### c. *Trend* Eksponensial

*Trend* eksponensial adalah sebuah *trend* yang nilai variabel bebasnya naik secara berlipat ganda atau tidak *linier*. Persamaan yang digunakan dalam perumusan *trend* eksponensial adalah sebagai berikut:

$$Y = a.b^x$$

$$\Sigma \log Y = n.\log a + \log b.\Sigma x$$

$$\Sigma x \log Y = \log a.\Sigma x + \log b.\Sigma x^2$$



**Tabel 4.3**  
**Perumusan *Trend* Eksponensial**

| Periode | Y      | X   | X <sup>2</sup> | Log Y   | X. Log Y |
|---------|--------|-----|----------------|---------|----------|
| Jan     | 3.923  | -11 | 121            | 3,5936  | -39,5296 |
| Feb     | 3.544  | -9  | 81             | 3,5494  | -31,9446 |
| Mar     | 3.058  | -7  | 49             | 3,4854  | -24,3978 |
| Apr     | 3.145  | -5  | 25             | 3,4976  | -17,488  |
| Mei     | 2.470  | -3  | 9              | 3,3926  | -10,1778 |
| Jun     | 2.120  | -1  | 1              | 3,3263  | -3,3263  |
| Jul     | 2.030  | 1   | 1              | 3,3074  | 3,3074   |
| Agu     | 2.872  | 3   | 9              | 3,4581  | 10,3743  |
| Sep     | 3.643  | 5   | 25             | 3,5614  | 17,807   |
| Okt     | 4.160  | 7   | 49             | 3,6190  | 25,333   |
| Nov     | 3.333  | 9   | 81             | 3,5228  | 31,7052  |
| Des     | 4.866  | 11  | 121            | 3,6871  | 40,5581  |
| Σ       | 39.164 | 0   | 572            | 42,0007 | 2,2209   |

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

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

Untuk mencari nilai a:  $42,0007 = 12 \cdot \log a + \log b \cdot 0$

$$42,0007 = 12 \cdot \log a$$

$$12 \log a = 42,0007$$

$$\log a = 42,0007/12$$

$$\log a = 3,500058333$$

$$a = 10^{3,500058333}$$

$$\mathbf{a = 3.162,7}$$

Untuk mencari nilai b, yaitu:

$$2,2209 = \log a \cdot 0 + \log b \cdot 572$$

$$2,2209 = 572 \cdot \log b$$

$$572 \log b = 2,2209$$

$$\log b = 2,2209/572$$

$$\text{Log } b = 0,003882692$$

$$b = 10^{0,003882692}$$

$$b = 1,0089$$

Jadi persamaan yang diperoleh adalah:

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

$$Y = 3.162,7 \cdot 1,0089^x$$

Dengan persamaan tersebut di atas, apabila nilai X bernilai 0 (nol) maka hasil yang didapatkan adalah sebesar 3.162,7, dan apabila nilai X bernilai 1 (satu) maka hasil yang didapatkan adalah naik sebesar 1,0089.

d. *Trend* Kuadratis

*Trend* kuadratis adalah *trend* yang sifatnya jangka pendek dan menengah. Persamaan yang digunakan dalam perumusan *trend* kuadratis adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX + cX^2$$

$$a = \frac{\sum Y \sum X^4 - \sum X^2 Y \sum X^2}{n \sum X^4 - (\sum X^2)^2}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$c = \frac{n \sum X^2 Y - \sum X^2 \sum Y}{n \sum X^4 - (\sum X^2)^2}$$

**Tabel 4.4**  
**Perumusan *Trend* Kuadratis**

| Periode | Y     | X   | Y · X   | X <sup>2</sup> | X <sup>2</sup> Y | X <sup>4</sup> |
|---------|-------|-----|---------|----------------|------------------|----------------|
| Jan     | 3.923 | -11 | -43.153 | 121            | 474.683          | 14.641         |
| Feb     | 3.544 | -9  | -31.896 | 81             | 287.064          | 6.561          |
| Mar     | 3.058 | -7  | -21.406 | 49             | 149.842          | 2.401          |
| Apr     | 3.145 | -5  | -15.725 | 25             | 78.625           | 625            |
| Mei     | 2.470 | -3  | -7.410  | 9              | 22.230           | 81             |

|          |        |    |        |     |           |        |
|----------|--------|----|--------|-----|-----------|--------|
| Jun      | 2.120  | -1 | -2.120 | 1   | 2.120     | 1      |
| Jul      | 2.030  | 1  | 2.030  | 1   | 2.030     | 1      |
| Agu      | 2.872  | 3  | 8.616  | 9   | 25.848    | 81     |
| Sep      | 3.643  | 5  | 18.215 | 25  | 91.075    | 625    |
| Okt      | 4.160  | 7  | 29.120 | 49  | 203.840   | 2.401  |
| Nov      | 3.333  | 9  | 29.997 | 81  | 269.973   | 6.561  |
| Des      | 4.866  | 11 | 53.526 | 169 | 588.786   | 14.641 |
| $\Sigma$ | 39.164 | 0  | 19.794 | 572 | 2.196.116 | 48.620 |

$$a = \frac{\Sigma Y \Sigma X^4 - X^2 Y X^2}{n \Sigma X^4 - (\Sigma X^2)^2}$$

$$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

$$c = \frac{n X^2 Y - X^2 \Sigma Y}{n \Sigma X^4 - (\Sigma X^2)^2}$$

Untuk mencari nilai a:  $a = \frac{\Sigma Y \Sigma X^4 - X^2 Y X^2}{n \Sigma X^4 - (\Sigma X^2)^2}$

$$a = \frac{39.164 \cdot 48.620 - (2.196.116)(572)}{12 \cdot 48.620 - (572)^2}$$

$$a = \frac{1.904.153.680 - 1.256.178.352}{583.440 - 327.184}$$

$$a = \frac{647.975.328}{256.256}$$

$$\mathbf{a = 2.528,625}$$

Untuk mencari nilai b:  $b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$

$$b = \frac{19.794}{572}$$

$$\mathbf{b = 34,6}$$

Untuk mencari nilai c:  $c = \frac{n X^2 Y - X^2 \Sigma Y}{n \Sigma X^4 - (\Sigma X^2)^2}$

$$c = \frac{12 \cdot 2.196.116 - (572)(39.164)}{12 \cdot 48.620 - 572^2}$$

$$c = \frac{26.353.392 - 22.401.808}{583.440 - 327.184}$$

$$c = \frac{3.951.584}{256.256}$$

$$c = 15,42$$

Jadi persamaan yang diperoleh adalah:

$$Y = a + bX + cX^2$$

$$Y = 2.528,625 + 34,6X + 15,42X^2$$

Dengan persamaan tersebut di atas, apabila nilai X bernilai 0 (nol) maka hasil yang didapatkan adalah sebesar 2.528,625, dan apabila nilai X bernilai 1 (satu) maka hasil yang didapatkan adalah naik sebesar 34,6+15,42.

e. Metode Semi Rata-rata

Metode semi rata-rata membuat *trend* dengan cara mencari rata-rata kelompok data. Setelah data dibagi menjadi dua bagian yang sama, maka dihitung harga rata-rata setiap bagian. Persamaan yang digunakan dalam perumusan metode semi rata-rata adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b X$$

a = rata-rata hitung kelompok 1 dan kelompok 2

$$b = \frac{K2 - K1}{\text{Tahun dasar 2} - \text{Tahun dasar 1}}$$

**Tabel 4.5**  
**Perumusan Metode Semi Rata-rata**

| Periode | Y     | Rata-rata | Nilai X untuk th Dasar K1 | Nilai X untuk th Dasar K2 |
|---------|-------|-----------|---------------------------|---------------------------|
| Jan     | 3.923 | 3.043,33  | -5                        | -17                       |
| Feb     | 3.544 |           | -3                        | -15                       |
| Mar     | 3.058 |           | -1                        | -13                       |
| Apr     | 3.145 |           | 1                         | -11                       |
| Mei     | 2.470 |           | 3                         | -9                        |
| Jun     | 2.120 |           | 5                         | -7                        |
| Jul     | 2.030 |           | 7                         | -5                        |

|      |       |       |    |    |
|------|-------|-------|----|----|
| Agu  | 2.872 |       | 9  | -3 |
| Sept | 3.643 | 3.484 | 11 | -1 |
| Okt  | 4.160 |       | 13 | 1  |
| Nov  | 3.333 |       | 15 | 3  |
| Des  | 4.866 |       | 17 | 5  |

a = rata-rata hitung kelompok 1 dan kelompok 2

$$b = \frac{K2-K1}{\text{Tahun dasar 2} - \text{Tahun dasar 1}}$$

Untuk mencari nilai a:

a = rata-rata hitung kelompok 1 dan kelompok 2

**a = 3.043,33** (rata-rata hitung kelompok 1)

Untuk mencari nilai b:  $b = \frac{K2-K1}{\text{Tahun dasar 2} - \text{Tahun dasar 1}}$

$$b = \frac{3.484 - 3.043,33}{5}$$

$$b = \frac{440,67}{5}$$

$$\mathbf{b = 88,134}$$

Jadi persamaan yang diperoleh adalah:

$$Y = a + bX$$

$$\mathbf{Y = 3.043,33 + 88,134X}$$
 (tahun dasar kelompok 1)

Dengan persamaan tersebut di atas, apabila nilai X bernilai 0 (nol) maka hasil yang didapatkan adalah sebesar 3.043,33, dan apabila nilai X bernilai 1 (satu) maka hasil yang didapatkan adalah naik sebesar 88,134.

#### f. Standar Error

Dengan persamaan *trend* yang sudah diperoleh, maka dapat dihitung ketelitian *trend linier* dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

**Tabel 4.6**  
**Perumusan MSE *Trend Linier***

| Periode  | X   | Y      | $Y=3.263,6+34,6X$ | $Y - Y'$ | $(Y - Y')^2$ |
|----------|-----|--------|-------------------|----------|--------------|
| Jan      | -11 | 3.923  | 2.883             | 1.040    | 1.081.600    |
| Feb      | -9  | 3.544  | 2.952,2           | 591,8    | 350.227,24   |
| Mar      | -7  | 3.058  | 3.021,4           | 36,6     | 1.339,56     |
| Apr      | -5  | 3.145  | 3.090,6           | 54,4     | 2.959,36     |
| Mei      | -3  | 2.470  | 3.159,8           | -689,8   | 475.824,04   |
| Jun      | -1  | 2.120  | 3.229             | -1.109   | 1.229.881    |
| Jul      | 1   | 2.030  | 3.298,2           | -1.268,2 | 1.608.331,24 |
| Agu      | 3   | 2.872  | 3.367,4           | -459,4   | 245.421,16   |
| Sep      | 5   | 3.643  | 3.436,6           | 206,4    | 42.600,96    |
| Okt      | 7   | 4.160  | 3.505,8           | 654,2    | 427.977,64   |
| Nov      | 9   | 3.333  | 3.575             | -242     | 58.564       |
| Des      | 11  | 4.866  | 3.644,2           | 1.221,8  | 1.492.795,24 |
| $\Sigma$ | 0   | 39.164 | -                 | -        | 7.017.521,44 |

Jadi  $MSE = 7.017.521,44/12$

**= 584.793,4533**

Dari hasil MSE yang diperoleh tersebut, apabila telah dihitung perkiraan penjualan pada bulan berikutnya dengan metode *trend linier* maka kesalahan/ ketelitian yang terjadi pada persamaan tersebut sebesar 584.793,4533.

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

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

**Tabel 4.7**  
**Perumusan MSE *Trend Parabolik***

| Periode | X   | Y     | $Y=2.528,625+34,6x+15,42x^2$ | $Y - Y'$ | $(Y - Y')^2$ |
|---------|-----|-------|------------------------------|----------|--------------|
| Jan     | -11 | 3.923 | 4.013,845                    | -90,845  | 8.252,814025 |
| Feb     | -9  | 3.544 | 3.466,245                    | 77,755   | 6.045,840025 |

|          |    |        |           |          |               |
|----------|----|--------|-----------|----------|---------------|
| Mar      | -7 | 3.058  | 3.042,005 | 15,995   | 255,840025    |
| Apr      | -5 | 3.145  | 2.741,125 | 403,875  | 163.115,0156  |
| Mei      | -3 | 2.470  | 2.563,605 | -93,605  | 8.761,896025  |
| Jun      | -1 | 2.120  | 2.509,445 | -389,445 | 151.667,408   |
| Jul      | 1  | 2.030  | 2.578,645 | -548,645 | 301.011,336   |
| Agu      | 3  | 2.872  | 2.771,205 | 100,795  | 10.159,63203  |
| Sep      | 5  | 3.643  | 3.087,125 | 555,875  | 308.997,0156  |
| Okt      | 7  | 4.160  | 3.526,405 | 633,595  | 401.442,624   |
| Nov      | 9  | 3.333  | 4.089,045 | -756,045 | 571.604,042   |
| Des      | 11 | 4.866  | 4.775,045 | 90,955   | 8.272,812025  |
| $\Sigma$ |    | 39.164 | -         | -        | 1.939.586,275 |

Jadi MSE = 1.939.586,275/12

**= 161.632,1896**

Dari hasil MSE yang diperoleh tersebut, apabila telah dihitung perkiraan penjualan pada bulan berikutnya dengan metode *trend* parabolik maka kesalahan/ ketelitian yang terjadi pada persamaan tersebut sebesar 161.632,1896.

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

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

**Tabel 4.8**  
**Perumusan MSE *Trend* Eksponensial**

| Periode | X   | Y     | $Y=(3.162,7).(1,0089)^x$ | $Y - Y'$      | $(Y - Y')^2$  |
|---------|-----|-------|--------------------------|---------------|---------------|
| 2016Jan | -11 | 3.923 | 2.868,987501             | 1.054,012499  | 1.110.942,348 |
| Feb     | -9  | 3.544 | 2.920,282731             | 623,717269    | 389.023,2316  |
| Mar     | -7  | 3.058 | 2.972,495079             | 85,504921     | 7.311,091515  |
| Apr     | -5  | 3.145 | 3.025,640943             | 119,359057    | 14.246,58449  |
| Mei     | -3  | 2.470 | 3.079,737013             | -609,737013   | 371.779,225   |
| Jun     | -1  | 2.120 | 3.134,800278             | -1.014,800278 | 1.029.819,604 |
| Jul     | 1   | 2.030 | 3.190,84803              | -1.160,84803  | 1.347.568,149 |
| Agu     | 3   | 2.872 | 3.247,897872             | -375,897872   | 141.299,2102  |
| Sep     | 5   | 3.643 | 3.305,96772              | 337,03228     | 113.590,7578  |
| Okt     | 7   | 4.160 | 3.365,075811             | 794,924189    | 631.904,4663  |
| Nov     | 9   | 3.333 | 3.425,240708             | -92,240708    | 8.508,348212  |

|          |    |        |              |              |               |
|----------|----|--------|--------------|--------------|---------------|
| Des      | 11 | 4.866  | 3.486,481306 | 1.379,518694 | 1.903.071,827 |
| $\Sigma$ | 0  | 39.164 | -            | -            | 7.069.064,843 |

Jadi MSE adalah = 7.069.064,843/12

$$= \mathbf{589.088,7369}$$

Dari hasil MSE yang diperoleh tersebut, apabila telah dihitung perkiraan penjualan pada bulan berikutnya dengan metode *trend* eksponensial maka kesalahan/ ketelitian yang terjadi pada persamaan tersebut sebesar **589.088,7369**.

Perhitungan ketelitian *trend* kuadratis dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

**Tabel 4.9**  
**Perumusan MSE *Trend* Kuadratis**

| Periode  | X   | Y      | $Y = 2.528,625 + 34,6X + 15,42X^2$ | $Y - Y'$ | $(Y - Y')^2$  |
|----------|-----|--------|------------------------------------|----------|---------------|
| 2016 Jan | -11 | 3.923  | 4.013,845                          | -90,845  | 8.252,814025  |
| Feb      | -9  | 3.544  | 3.466,245                          | 77,755   | 6.045,840025  |
| Mar      | -7  | 3.058  | 3.042,005                          | 15,995   | 255,840025    |
| Apr      | -5  | 3.145  | 2.741,125                          | 403,875  | 163.115,0156  |
| Mei      | -3  | 2.470  | 2.563,605                          | -93,605  | 8.761,896025  |
| Jun      | -1  | 2.120  | 2.509,445                          | -389,445 | 151.667,408   |
| Jul      | 1   | 2.030  | 2.578,645                          | -548,645 | 301.011,336   |
| Agu      | 3   | 2.872  | 2.771,205                          | 100,795  | 10.159,63203  |
| Sep      | 5   | 3.643  | 3.087,125                          | 555,875  | 308.997,0156  |
| Okt      | 7   | 4.160  | 3.526,405                          | 633,595  | 401.442,624   |
| Nov      | 9   | 3.333  | 4.089,045                          | -756,045 | 571.604,042   |
| Des      | 11  | 4.866  | 4.775,045                          | 90,955   | 8.272,812025  |
| $\Sigma$ | 0   | 49.031 | -                                  | -        | 1.939.586,275 |

Jadi MSE = 1.939.586,275/12

$$= \mathbf{161.632,1896}$$



Dari hasil MSE yang diperoleh tersebut, apabila telah dihitung perkiraan penjualan pada bulan berikutnya dengan metode *trend* kuadratis maka kesalahan/ ketelitian yang terjadi pada persamaan tersebut sebesar 161.632,1896.

Perhitungan ketelitian metode semi rata-rata dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

**Tabel 4.10**  
**Perumusan MSE Metode Semi Rata-rata**

| Periode  | X  | Y     | $Y=3.043,33+88,134X$ | $Y - Y'$ | $(Y - Y')^2$  |
|----------|----|-------|----------------------|----------|---------------|
| Jan      | -5 | 3.923 | 2.602,66             | 1.320,34 | 1.743.297,716 |
| Feb      | -3 | 3.544 | 2.778,928            | 765,072  | 585.335,1652  |
| Mar      | -1 | 3.058 | 2.955,196            | 102,804  | 10.568,66242  |
| Apr      | 1  | 3.145 | 3.131,464            | 13,536   | 183,2223296   |
| Mei      | 3  | 2.470 | 3.307,732            | -837,732 | 701.794,9038  |
| Jun      | 5  | 2.120 | 3.484                | -1.364   | 1.860.496     |
| $\Sigma$ |    | 18260 |                      |          | 4.901.675,671 |

$$\text{Jadi MSE} = 4.901.675,671/12$$

$$= 408.472,9726$$

Dari hasil MSE yang diperoleh tersebut, apabila telah dihitung perkiraan penjualan pada bulan berikutnya dengan metode semi rata-rata maka kesalahan/ ketelitian yang terjadi pada persamaan tersebut sebesar 408.472,9726.

## 2. Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan pengolahan data yang dilakukan diperoleh persamaan dari *trend linier*, *trend* parabolik, *trend* eksponensial, *trend* kuadratis dan metode semi rata-rata, sebagai berikut:

**Tabel 4.11**  
**Hasil Pengolahan Data**

| Metode                    | Persamaan                          | MSE          |
|---------------------------|------------------------------------|--------------|
| <i>Trend linier</i>       | $Y = 3.263,6 + 34,6X$              | 584.793,4533 |
| <i>Trend parabolik</i>    | $Y = 2.528,625 + 34,6X + 15,42X^2$ | 161.632,1896 |
| <i>Trend eksponensial</i> | $Y = 3.162,7 \cdot 1,0089^x$       | 589.075,489  |
| <i>Trend kuadratis</i>    | $Y = 2.528,625 + 34,6X + 15,42X^2$ | 161.632,1896 |
| Metode semi rata-rata     | $Y = 3.043,33 + 88,134X$           | 408.472,9726 |

Berdasarkan tabel di atas, MSE (*Mean Squared Error*) terkecil dimiliki oleh *trend* parabolik dan *tren* kuadratis yaitu sebesar 161.632,1896. Maka untuk memperkirakan tingkat penjualan kopi raja pada bulan-bulan berikutnya dapat digunakan *trend* parabolik dengan persamaan  $Y = 2.528,625 + 34,6x + 15,42x^2$ .

Berdasarkan persamaan  $Y = 2.528,625 + 34,6x + 15,42x^2$  maka dapat dihitung tingkat penjualan kopi raja pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan. Hasil perkiraan penjualannya terdapat pada tabel berikut:

**Tabel 4.12**  
**Perkiraan Penjualan Kopi Raja Periode Januari 2017- Desember 2017**

| Periode        | X  | $Y = 2.528,625 + 34,6x + 15,42x^2$ |
|----------------|----|------------------------------------|
| Januari 2017   | 13 | 5.584                              |
| Februari 2017  | 15 | 6.517                              |
| Maret 2017     | 17 | 7.573                              |
| April 2017     | 19 | 8.753                              |
| Mei 2017       | 21 | 10.056                             |
| Juni 2017      | 23 | 11.482                             |
| Juli 2017      | 25 | 13.031                             |
| Agustus 2017   | 27 | 14.704                             |
| September 2017 | 29 | 15.497                             |
| Oktober 2017   | 31 | 18.420                             |
| November 2017  | 33 | 20.463                             |
| Desember 2017  | 35 | 22.630                             |

### 3. Pembahasan Hasil Pengolahan Data

Metode *trend* yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan persamaan *trend* parabolik, karena mempunyai tingkat kesalahan (*Mean Squared Error/MSE*) terkecil. Dari persamaan tersebut maka diperoleh perkiraan penjualan kopi raja pada CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan dan dapat dilihat pada tabel 4.12 di atas.

Tabel 4.12 menunjukkan bahwa perkiraan penjualan kopi raja pada CV. Mahkota Jaya Abadi mengalami peningkatan penjualan pada periode Januari 2017-Desember 2017. Hal tersebut mungkin disebabkan oleh beberapa faktor yang mampu meningkatkan penjualan perusahaan misalnya perusahaan memperbanyak promosi kepada masyarakat sehingga masyarakat lebih mengenal produknya ataupun perusahaan menciptakan inovasi-inovasi terhadap produknya.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Peneliti menyimpulkan bahwa metode yang lebih baik digunakan dalam penelitian ini adalah metode *trend* parabolik dengan persamaan  $Y = 2.528,625 + 34,6x + 15,42x^2$  persamaan ini memiliki MSE yang terkecil yaitu 161.632,1896. Berdasarkan perhitungan peneliti dengan menggunakan metode *trend* parabolik, maka diketahui nilai perkiraan untuk periode Januari 2017 sampai Desember 2017 adalah: Januari 2017 sebesar 5.584 kotak, Februari 2017 sebesar 6.517 kotak, Maret 2017 sebesar 7.573 kotak, April 2017 sebesar 8.753 kotak, Mei 2017 sebesar 10.056 kotak, Juni 2017 sebesar 11.482 kotak, Juli 2017 sebesar 13.031 kotak, Agustus 2017 sebesar 14.704 kotak, September 2017 sebesar 15.497 kotak, Oktober 2017 sebesar 18.420 kotak, November 2017 sebesar 20.463 kotak dan Desember 2017 sebesar 22.630 kotak.

Dari perhitungan yang dilakukan, perkiraan penjualan kopi raja pada CV. Mahkota Jaya Abadi mengalami peningkatan penjualan pada periode Januari 2017-Desember 2017. Apabila faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tetap terjaga stabil maka perkiraan penjualan di atas akan dapat diterapkan, sebaliknya apabila faktor-faktor yang mempengaruhinya berubah maka penjualan dimasa mendatang berubah juga.

## **B. Saran**

Adapun saran yang peneliti berikan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi kopi bubuk perlu melakukan perkiraan untuk penjualan kopi raja untuk masa mendatang agar dapat menentukan target dan menetapkan strategi yang tepat bagi perusahaan yang dapat meningkatkan laba perusahaan.
2. CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan hendaklah memperbanyak promosi kepada masyarakat agar produk kopi raja tersebut dapat lebih dikenal oleh masyarakat.
3. CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan, haruslah lebih teliti dalam melihat faktor-faktor apa saja yang dapat mendorong dalam meningkatkan penjualan perusahaan dan mewujudkan tujuan-tujuan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ernie Trisnawati Sule & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Departemen Agama RI, *Al- 'Aliyy (Al-Quran Dan Terjemahnya)* (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2005.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Heri Prasetya dan Fitri Lukiasuti, *Manajemen Operasi*, Yogyakarta: Medi Pressindo, 2009.
- Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1997.
- Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2009.
- M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Maman Abdurrahman dan Sambas Ali Muhidin, *Panduan Praktis Memahami Penelitian Bidang Sosial - Administrasi – Pendidikan*, Bandung : Pustaka Setia, 2011.
- Manurung, Adler Haymans, *Teknik Peramalan (Bisnis dan Ekonomi)*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990.
- Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2011.
- Margono, *Metodologi Penelitian*, Semarang: Rineka Cipta, 1996.
- Rangkuti, Freddy, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis kasus Integrated Marketing Communication*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- \_\_\_\_\_, *Business Plan (Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus)*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Richardus Eko Indrajut dan Richardus Djokopranoto, *Manajemen Persediaan*, Jakarta : PT Grasindo, 2003.

- Rika Ampuh Hadiguna, *Manajemen Pabrik Pendekatan Sistem untuk Efisiensi dan Efektifitas*, Jakarta : Bumi Aksara, 2009.
- Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, Jakarta : Kencana, 2004.
- Siagian, Yolanda M, *Aplikasi Supply Chain Management dalam Dunia Bisnis*, Jakarta: Grasindo, 2014.
- Silaen, Sakti, *Statistika untuk Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010.
- Sinaga, Ali Imran, *Fiqih (Taharah, Ibadah, Muamalah)*, Medan: Citapustaka Media Perintis, 2009.
- Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonmi Universitas Indonesia, 2008.
- Suharyadi dan Purwanto, *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 2*, Jakarta : Salemba Empat, 2007.
- Suharsimi, Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- T. Hani Handoko, *Manajemen Edisi 2*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009.
- \_\_\_\_\_, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta: BPFE, 1999.
- V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian-Bisnis & Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- W. Gulo, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT. Grasindo, 2010.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **I. IDENTITAS PRIBADI**

1. Nama : Ade Irma Apriani Srg
2. Tempat/ Tgl. Lahir : Padangsidempuan, 29 April 1995
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Jln. Abdul Jalil Nst/ Janji Raja
6. Email : [adeirmaapriani62@gmail.com](mailto:adeirmaapriani62@gmail.com)
7. No. Handphone : 082277772096

### **II. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. SD Negeri 200102/2 Padangsidempuan (2001-2007)
2. SMP Negeri 3 Padangsidempuan (2007-2010)
3. SMK Negeri 1 Padangsidempuan (2010-2013)
4. Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan (2013- 2017)





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4.5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telepone (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : B - 44/In. 14/G.6a/PP.009/02/2017

Padangsidimpuan, 13 Februari 2017

Lamp : -

Hal : Permohonan Kesediaan Menjadi Pembimbing Skripsi

Kepada Yth. Bapak:

1. Dr. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
2. Utari Evy Cahyani, S. P., MM

Di -

Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama : ADE IRMA APRIANI SRG  
Nim : 13 230 0048  
Fakultas/ Jurusan : FEBi/ Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : "Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan Periode Januari 2017- Desember 2017".

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu menjadi Pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan skripsi mahasiswa yang dimaksud dan dilakukan penyempurnaan judul bilamana perlu.

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Mengetahui,



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

Ketua Jurusan Ekonomi Syaria'ah

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

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA  
PEMBIMBING I

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

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA  
PEMBIMBING II

Utari Evy Cahyani, S. P.,  
NIP. 19870521 201503 2 0



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 : B-415 /In.14/G/TL.00/05/2017  
Hal : Mohon Izin Riset

8 Mei 2017

Yth;  
Pimpinan CV. Mahkota Jaya Abadi  
Padangsidempuan

di-  
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

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

Nama : Ade Irma Apriani Srg  
NIM : 132300048  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul **"Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidempuan Periode Januari 2017-Desember-2017"**.

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.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,

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

**CV. MAHKOTA JAYA ABADI**  
**Jalan Ompu Sarudak, Kelurahan Hutaimbaru**  
**Kota Padangsidimpuan, Sumatera Utara, Indonesia 22700**

Padangsidimpuan, 10 Mei 2017

Nomor :  
Lamp :  
Perihal : Persetujuan Penelitian (Riset)  
Di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan

Assalamualaikum Wr. Wb.

Semoga Bapak dan seluruh jajaran senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat serta mendapat taufiq dan hidayah-Nya.

Sehubungan dengan surat permohonan izin riset B-415/In. 14/G/TL.00/05/2017 tanggal 8 Mei 2017 perihal permohonan riset di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan untuk mahasiswa:

Nama : Ade Irma Apriani Srg  
NIM : 13 230 0048  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan

Maka kami memberikan izin riset dan pengambilan data yang dibutuhkan kepada mahasiswa yang bersangkutan sampai selesai pengambilan data.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

WassalamualaikumWr.Wb.

Direktur,  
CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan



M. Yunus Hutasuhut, S.T

NPWP : 21.003.292.6-118.000

NAMA : CV. MAHKOTA JAYA ABADI

ALAMAT: JL. OMPU GENDE NO. 28

TERDAFTAR

RT.00 RW.00 HUTASUHUT I (OLD)  
SIPIROK  
TAPANULI SELATAN

15-02-2007

PERHATIAN

- Kartu ini harap disimpan baik-baik dan apabila hilang, agar segera melapor ke Kantor Pelayanan Pajak terdaftar.
- NPWP agar di cantumkan dalam hal berhubungan dengan dokumen perpajakan.
- Dalam hal Wajib Pajak pindah domisili, supaya melaporkan diri ke Kantor Pelayanan Pajak lama maupun Kantor Pelayanan Pajak baru.
- Website : <http://www.pajak.go.id>

BERSAMA ANDA MEMBANGUN BANGSA

## CV. MAHKOTA JAYA ABADI

Jalan Ompu Sarudak, Kelurahan Hutaimbaru  
Kota Padangsidimpuan, Sumatera Utara, Indonesia 22700

### SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : M. Yunus Hutasuhut, S.T  
Jabatan : Direktur CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan  
Alamat : Jalan Pardomuan Blok E No. 26, Komplek DPR, Kota Padangsidimpuan

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Ade Irma Apriani Srg  
NIM : 13 230 0048  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan

Benar telah selesai melakukan penelitian di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan selama kurang lebih 1 (satu) bulan, terhitung mulai tanggal 8 Mei 2017 sampai dengan 2 Juni 2017 untuk memperoleh data dalam rangka menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Perkiraan Penjualan Kopi Raja Di CV. Mahkota Jaya Abadi Padangsidimpuan Periode Januari 2017-Desember 2017**".

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Padangsidimpuan, 2 Juni 2017

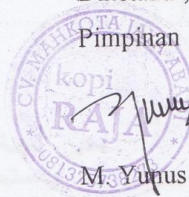


M. Yunus Hutasuhut, S.T

DATA PENJUALAN KOPI RAJA CV. MAHKOTA JAYA ABADI  
PADANGSIDIMPUAN TAHUN 2016

| NO | Bulan          | Jumlah Produk<br>(kotak) | Produk terjual<br>(kotak) |
|----|----------------|--------------------------|---------------------------|
| 1  | Januari 2016   | 4.465                    | 3.923                     |
| 2  | Februari 2016  | 3.157                    | 3.544                     |
| 3  | Maret 2016     | 2.887                    | 3.058                     |
| 4  | April 2016     | 3.907                    | 3.145                     |
| 5  | Mei 2016       | 2.588                    | 2.470                     |
| 6  | Juni 2016      | 2.010                    | 2.120                     |
| 7  | Juli 2016      | 1.258                    | 2.030                     |
| 8  | Agustus 2016   | 3.251                    | 2.872                     |
| 9  | September 2016 | 3.453                    | 3.643                     |
| 10 | Oktober 2016   | 3.812                    | 4.160                     |
| 11 | November 2016  | 3.312                    | 3.333                     |
| 12 | Desember 2016  | 4.961                    | 4.866                     |

Diketahui,  
Pimpinan



M. Yunus Hutasuhuts



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مَجْلِسُ أَوْلِيَاءِ السُّنَّةِ الْهَدْيِيَّةِ

MAJELIS ULAMA INDONESIA  
THE INDONESIAN COUNCIL OF ULAMA  
PROVINSI SUMATERA UTARA  
PROVINCE OF NORTH SUMATERA

مرفقة لشهادة الحلال  
LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL  
THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE

No : 09120005051213 : الرقم

نوع المنتج : KOPI  
Type of Product : KOPI

اسم الشركة : CV. MAHKOTA JAYA ABADI  
Name of Company : CV. MAHKOTA JAYA ABADI

اسم المنتجات : (Tabel)  
Name of Product : (Tabel)

| No | Kode Produk | Nama Produk                         |
|----|-------------|-------------------------------------|
| 1  | 000505-01   | Kopi Sachet dan Gula Merk Kopi Raja |
| 2  | 000505-02   | Kopi Bubuk Merk Kopi Raja           |

أصدرت هذه الشهادة بـميدان في : 10 Desember 2013  
Company's Address : 10 Desember 2013

وصالحة إلى : 09. Desember. 2015  
Valid until : 09. Desember. 2015

مدير لجنة البحوث في الأظمة والأدوية  
ومستحضرات التجميل بالمجلس

DIREKTUR LEMBAGA PENKAJIAN PANGAN  
OBAT-OBATAN DAN KOSMETIKA (LP POM) MUI,  
DIRECTOR OF THE ASSESSMENT INSTITUTE  
FOR FOODS, DRUGS AND COSMETICS OF MUI

Prof. Dr. Ir. H. Basyaruddin, MS.





٠٩١٢٠٠٠٥٠٥١٢١٣

مجلس العلماء الإندونيسي

MAJELIS ULAMA INDONESIA  
THE INDONESIAN COUNCIL OF ULAMA  
PROVINSI SUMATERA UTARA  
PROVINCE OF NORTH SUMATERA

شهادة حلال

SERTIFIKAT HALAL - HALAL CERTIFICATE

No : 09120005051213 : الرقم

قرر مجلس العلماء الإندونيسي - بعد الاختبارات والبحوث - بأن المنتجات الغذائية أو الأدوية ومستحضرات التجميل المبين اسمها أدناه حلال حسب متطلبات الشريعة الإسلامية.

Majelis Ulama Indonesia (MUI), setelah melakukan pengujian dan pembahasan, menetapkan bahwa produk pangan, obat-obatan, atau kosmetika yang disebutkan namanya di bawah ini adalah HALAL menurut Syari'at Islam.

The Indonesian Council of Ulama, after examining, inspecting/auditing and discussing the ingredients, has declared that the undermentioned food, drug and cosmetic products as HALAL according to the Islamic Law.

نوع المنتجات : KOPI  
Type of Product

اسم المنتجات : KOPI RAJA (TERLAMPIR)  
Name of Product

اسم الشركة : CV. MAHKOTA JAYA ABADI  
Name of Company

عنوان الشركة : Jl. Pardomuan Blok E Komp. DPR Psp Indah  
Company's Address Kota Padang Sidempuan

أصدرت هذه الشهادة بمدينة في : 10 Desember 2013  
Company's Address

وصالحة إلى : 09 Desember 2015  
Valid until

مادامت تركيبات المواد المعمار إليها وعمليات إنتاجها مطابقة على الشكل الذي قرره قسم الإفتاء بالمجلس. كما إن موادها - bahan dan proses produksinya masih sesuai dengan keputusan Komisi Fatwa MUI. As long as the ingredients and production processes are in accordance to the decree of Fatwa Commission of the Indonesian Council of Ulama.

رئيس قسم الإفتاء بالمجلس

KETUA KOMISI FATWA MUI,  
HEAD OF THE FATWA COMMISSION OF MUI

H. Ahmad Sa'ad Luqman, Lc., MA.

الرئيس العام للمجلس  
KETUA UMUM MUI  
CHAIRMAN OF MUI

Prof. Dr. H. Abdullah Syah, MA.

مدير لجنة للبحوث في الأطعمة والأدوية  
ومستحضرات التجميل بالمجلس  
DIREKTUR LEMBAGA PENKAJIAN PANGAN  
OBAT-OBATAN DAN KOSMETIKA (LP POM) MUI,  
DIRECTOR OF THE ASSESSMENT INSTITUTE  
FOR FOODS, DRUGS AND COSMETICS OF MUI

Prof. Dr. H. Basyaruddin, MS.







PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN  
DINAS KESEHATAN DAERAH

Jalan Mandailing Km.7 Pal IV Pijorkoling Telp. (0634) 28405 Fax. (0634) 28405  
PADANGSIDIMPUAN

KEPALA DINAS KESEHATAN DAERAH KOTA PADANGSIDIMPUAN  
SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA  
(SPP-IRT)

P-IRT No. 2.10.1277.03.116

Diberikan kepada :

Nama Perusahaan : CV. MAHKOTA JAYA ABADI  
Nama Pemilik : M. YUNUS HUTASUHUT  
Alamat : Jl. OMP SARUDAK KELURAHAN HUTAIMBARU  
KOTA PADANGSIDIMPUAN  
Jenis Produk : KOPI CAMPUR

Yang telah memenuhi persyaratan Sertifikasi Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia No. HK.00.05.5.1640 tanggal 30 April 2003 dan sudah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP) yang diselenggarakan di :

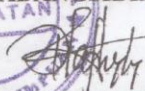
KOTA : PADANGSIDIMPUAN  
PROPINSI : SUMATERA UTARA  
PADA TANGGAL : 19 JULI 2013  
NO. PKP : 117/1277/2013

Dengan ketentuan sebagai berikut

1. Sertifikat ini akan dicabut jika dalam penyelenggaraan produksi terdapat kegiatan yang bertentangan dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.
2. Sertifikat ini wajib diregistrasi sekali dalam satu ( 1 ) tahun dan membayar retribusi sesuai dengan peraturan yang berlaku
3. Sertifikat ini berlaku selama tiga ( 3 ) tahun, terhitung mulai tanggal 04 Juli 2013 s/d 03 Juli 2016 dan apabila terdapat kekeliruan di dalamnya, akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Padangsidempuan, 04 Juli 2013

KEPALA DINAS KESEHATAN DAERAH  
KOTA PADANGSIDIMPUAN

  
Drg. Hj. DORAH HAFNI LUBIS, M. Kes  
Pembina Utama Muda  
NIP. 19551221 198203 2 003



**PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN  
DINAS KESEHATAN DAERAH**

Jalan Mandalling Km.7 Pal IV Pijorkoling Telp. (0634) 28405 Fax. (0634) 28405  
PADANGSIDIMPUAN

**KEPALA DINAS KESEHATAN DAERAH KOTA PADANGSIDIMPUAN  
SERTIFIKAT PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN**

**NOMOR : 117/1277/2013**

Diberikan kepada :

Nama : M. YUNUS HUTASUHUT  
Alamat : JL. BATANG GADIS NO 25 KELURAHAN WEK V  
KEC. PADANGSIDIMPUAN SELATAN  
KOTA PADANGSIDIMPUAN

Yang telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan dalam rangka Sertifikasi  
Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Surat Keputusan  
Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia No. HK.00.05.5.1640  
tanggal 30 April 2003 yang diselenggarakan di :

KOTA : PADANGSIDIMPUAN  
PROPINSI : SUMATERA UTARA  
PADA TANGGAL : 19 JULI 2013

Padangsidempuan, 20 JULI 2013

**KEPALA DINAS KESEHATAN DAERAH  
KOTA PADANGSIDIMPUAN**

Drg. HJ. DORIAN HAFNI LUBIS, M.Kes  
Pembina Utama Muda  
NIP. 19551221 198203 2 003



**PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN**  
**KANTOR CAMAT PADANGSIDIMPUAN HUTAIMBARU**

Jln. Ompu Sarudak No. 309 Hutaimbaru

**SURAT IZIN GANGGUAN LINGKUNGAN USAHA**

Nomor : 510/03/HO/04/2016

**WALIKOTA PADANGSIDIMPUAN**

- Mengingat** :
1. Undang Undang Nomor 18 Tahun 1997 tentang Pajak Daerah dan Retrebusi Daerah;
  2. Undang Undang Nomor 23 Tahun 1997 tentang Pengelolaan Lingkungan Hidup;
  3. Undang Undang Nomor 4 Tahun 2001 tentang Pembentukan Kota Padangsidimpuan;
  4. Peraturan Daerah kota Padangsidimpuan Nomor 6 Tahun 2010 tentang Retrebusi Izin Gangguan;
  5. Peraturan Walikota Nomor 02 /PW/2014 tentang Pelayanan Administrasi Terpadu Kecamatan (PATEN);
  6. Peraturan Walikota Nomor 03/PW/2014 tentang Pendelegasian Wewenang Walikota kepada Kecamatan.
- Memperhatikan** :
- Surat Permohonan Dari : M. YUNUS HUTASUHUT  
Tanggal :  
Tentang : Izin Gangguan Lingkungan

**Memutuskan**

Menerbitkan Izin Gangguan Lingkungan Kepada :

**Pertama**



1. Nama Perusahaan : " CV MAHKOTA JAYA ABADI "
2. Pemimpin / Penanggung Jawab : M. YUNUS HUTASUHUT
3. Alamat : Lingkungan IV Hutaimbaru
4. Jenis Usaha : " Pengolahan Kopi"/24 PK
5. Nomor Telepon : 081375738273
6. KTP : 1277021101790004
7. NPWP : 21.003.292.6-118.000
8. Jatuh Tempo : 16-Agustus-2017
9. Status Tempat Usaha : Pinjam Pake
10. Luas Ruang Tempat Usaha : 200,00 M2

**Kedua**

- Pemegang Surat ini diwajibkan mematuhi dan mentaati ketentuan-ketentuan sabagai berikut :
- Menjamin sebab akibat yang ditimbulkan oleh kegiatan usaha dilokasi tertentu yang dapat menimbulkan bahaya, kerugian dan Gangguan dan atau berpengaruh terhadap perubahan atau penurunan kualitas Lingkungan.
  - Retrebusi Izin Gangguan tidak diberikan kepada usaha-usaha yang menimbulkan Kebisingan, bau busuk dan penurunan nilai estetika lingkungan;
  - Menempatkan surat izin ini ditempatkan yang mudah terlihat oleh petugas yang berwenang;
  - Izin sewaktu waktu dapat dicabut apabila pemegang izin melanggar ketentuan atau tidak terjaminnya situasi dan kondisi sebagaimana dalam point (Satu) dan pertimbangan lain dari Camat Padangsidimpuan Hutaimbaru

**Ketiga**

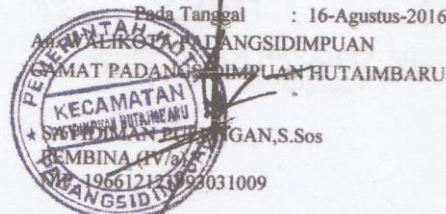
- Retrebusi Surat Izin Gangguan ini wajib di bayar setiap tahun oleh Pemilik Usaha .

**Keempat**

- Surat Ijin Gangguan Lingkungan ini mulai berlaku sejak tanggal dikeluarkan dan berakhir pada tanggal 16/08/2017

Dikeluarkan di : Hutaimbaru

Pada Tanggal : 16-Agustus-2016



Tembusan :

1. Bapak Walikota Padangsidimpuan sebagai laporan
2. Kepala Dinas Pendapatan, PKAD Kota Padangsidimpuan
3. Kepala Satpol PP Kota Padangsidimpuan



PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN  
KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN HUTAIMBARU  
KELURAHAN HUTAIMBARU

Surat Keterangan Domosili Perusahaan

Nomor : 470/382/04/1001/2013

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : NURCAHAYA HARAHAP, SH  
NIP : 197205071998032005  
Jabatan : Lurah Kelurahan Hutaimbaru

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama Perusahaan : CV.MAHKOTA JAYA ABADI  
Jenis Kelamin :  
Tempat/Tgl Lahir :  
Status :  
Agama :  
Pekerjaan :  
Nomor KTP :  
Alamat : Jl.Ompu Sarudak Kelurahan Hutaimbaru  
Kecamatan Padangsidempuan Hutaimbaru

Adalah benar warga / Penduduk Kelurahan Hutaimbaru Kecamatan Padangsidempuan Hutaimbaru Pemerintah Kota Padangsidempuan. Surat Keterangan ini dikeluarkan adalah untuk menerangkan bahwa CV.MAHKOTA JAYA ABADI benar berdomisili di Jl.Ompu Sarudak Kelurahan Hutaimbaru Kecamatan Padangsidempuan Hutaimbaru dan benar Direktornya yang bernama M.YUNUS HUTASUHUT dengan tempat tanggal lahir Sipirok,11-Januari 1979 dengan alamat Jl.Batang Gadis No.25 Kel.Wek V Kecamatan Padangsidempuan Selatan Kota Padangsidempuan.

Demikian Surat Keterangan ini diperbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Padangsidempuan, 4 Juni 2013  
Lurah Hutaimbaru



NURCAHAYA HARAHAP, SH  
NIP. 197205071998032005



# KANTOR PELAYANAN PERIZINAN TERPADU

Jl. SUTOYO No.74 PADANGSIDIMPUAN

## TANDA DAFTAR INDUSTRI (BARU)

NOMOR : 536/08 /II.06/IKAHH/2013

### A. KETERANGAN PERMOHONAN PERUSAHAAN

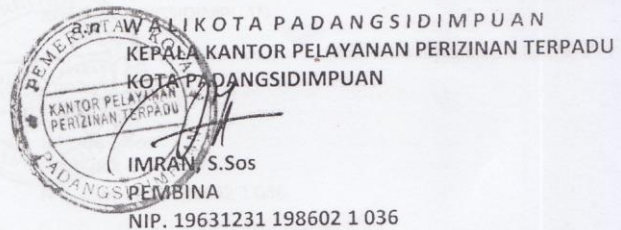
- |  |  |
|--|--|
| 1. a. Nama Perusahaan  | : CV.MAHKOTA JAYA ABADI  |
| b. Alamat dan Nomor Telepon  | : Jl.Ompu Sarudak Kel.Hutaimbaru<br>KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN HUTAIMBARU       |
| Nomor Pokok Wajib Pajak  | : 21.003.292.6 – 118.000   |
| 2. Nomor Induk Pendaftaran Industri Kecil (NIPIK)  | : 09-17-24-08-06   |
| 3. a. Nama Pemilik   | : <b>M.YUNUS HUTASUHUT</b>   |
| b. Alamat Pemilik  | : Jl.Batang Gadis No.25<br>KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN SELATAN                   |
| 4. Jenis Industri (KLUI)   | : INDUSTRI PENGOLAHAN KOPI   |
| 5. Komoditi Industri (KKI)   | : KOPI   |
| 6. Lokasi Pabrik   | : JL.OMPU SARUDAK  |
| a. Desa / Kelurahan  | : HUTAIMBARU   |
| b. Kecamatan   | : PADANGSIDIMPUAN HUTAIMBARU   |
| c. Kota  | : PADANGSIDIMPUAN  |
| d. Provinsi  | : SUMATERA UTARA   |
| 7. Mesin dan Peralatan Produksi  |  |
| a. Mesin / Peralatan Utama   | : 1 UNIT MESIN GONSENG<br>1 UNIT MESIN PENGGILINGAN<br>1 UNIT MESIN PEMBUNGKUS |
| b. Mesin peralatan Pembantu  | : -  |
| c. Tenaga Penggerak  | : LISTRIK  |
| 8. Nilai Inventasi tidak termasuk tanah dan Bangunan tempat Usaha dan Bangunan tempat Usaha (Rupiah) | : Rp. 250.000.000,- (Dua Ratus Lima Puluh Juta Rupiah)                         |
| 9. Kapasitas Produk Terpasang per Tahun  | : 12 Ton   |

### B. KETERANGAN LAIN

- \*\*1. Rusak sesuai dengan bukti Tanda Daftar Industri telah dimiliki : -
- \*\*2. Hilang Berdasarkan Keterangan dari Kepolisian Nomor : -

Pemegang Tanda Daftar Industri ini agar menyampaikan informasi dengan mengisi Formulir Model Pdf.III-IK setiap Tahun paling lambat tanggal 31 Januari tahun berikutnya.  
Tanda Daftar Industri ini berlaku sebagai Izin Usaha Industri.

Ditetapkan di : Padangsidimpuan  
Pada Tanggal : 13 JUNI 2013



ibusan :

1. Bapak Walikota Padangsidimpuan sebagai laporan
2. Kepala Satuan Polisi Pamong Praja Kota Padangsidimpuan



PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN  
**KANTOR PELAYANAN PERIZINAN TERPADU**  
JL. SUTOYO No. 74 PADANGSIDIMPUAN

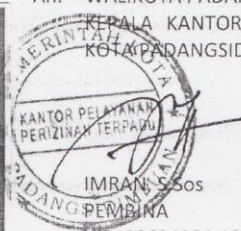
**SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) KECIL**

NOMOR : 510/22. 94 /SIUP-K/KP2T/2013

|   |   |
|---|---|
| NAMA PERUSAHAAN<br>AKTA PENDIRIAN PERUSAHAAN  | : "CV MAHKOTA JAYA ABADI"<br>: Nomor 07 tanggal 10 Januari 2007       |
| ALAMAT PERUSAHAAN   | : JL. Ompu Sarudak Kel. Hutaimbaru<br>KEC. PADANGSIDIMPUAN HUTAIMBARU |
| NPWP PERUSAHAAN<br>NOMOR TELEPON/FAX  | : 21.003.292.6-118.000<br>: 085262513451                              |
| PENANGGUNG JAWAB<br>a. NAMA<br>b. JABATAN   | : <b>M. YUNUS HUTASUHUT</b><br>: PENANGGUNG JAWAB                     |
| KEKAYAAN BERSIH PERUSAHAAN<br>(Tidak termasuk tanah & bangunan)   | : Rp. 250.000.000,-<br>(Dua Ratus Lima Puluh juta rupiah)             |
| GOLONGAN USAHA<br>KELEMBAGAAN<br>KEGIATAN USAHA (KBLI) 2009<br>BARANG / JASA DAGANGAN UTAMA   | : INDUSTRI<br>: INDUSTRI<br>: 10761<br>: INDUSTRI PENGOLAHAN KOPI     |
| IZIN INI BERLAKU UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DI SELURUH WILAYAH REPUBLIK INDONESIA, SELAMA PERUSAHAAN MASIH MENJALANKAN USAHANYA, DAN WAJIB DIDAFTAR ULANG SETIAP 5 (LIMA) TAHUN SEKALI. |   |

DIKELUARKAN DI : PADANGSIDIMPUAN  
PADA TANGGAL : 13 JUNI 2013

An. WALIKOTA PADANGSIDIMPUAN  
KEPALA KANTOR PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
KOTA PADANGSIDIMPUAN



IMRAN S.Sos  
PEMBINA  
NIP. 19631231 198602 1 036



PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN  
**KANTOR PELAYANAN PERIZINAN TERPADU**  
JL. SUTOYO No. 74 PADANGSIDIMPUAN

**TANDA DAFTAR PERUSAHAAN  
PERUSAHAAN KOMANDITER (CV)**

|                                |                                     |                                     |
|--------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| NOMOR TDP<br>02.20.3.35.00.143 | BERLAKU S/D TANGGAL<br>13 JUNI 2018 | PENDAFTARAN : BARU<br>PEMBAHARUAN : |
|--------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|

|  |  |
|--|--|
| NAMA PERUSAHAAN<br>AKTA PENDIRIAN PERUSAHAAN       | : MAHKOTA JAYA ABADI, CV<br>: Nomor 07 tanggal 10 Januari 2007.            |
| ALAMAT PERUSAHAAN                                  | : Jl.Ompu Sarudak<br>: Kel.Hutaimbaru<br>: Kec. Padangsidempuan Hutaimbaru |
| NPWP PERUSAHAAN<br>NOMOR TELEPON/FAX               | : 21.003.292.6 - 118.000   |
| PENANGGUNG JAWAB<br>a. NAMA<br>b. JABATAN          | : M.YUNUS HUTASUHUT<br>: PENANGGUNG JAWAB                                  |
| KEGIATAN USAHA (KBLI) 2009<br>KEGIATAN USAHA POKOK | : 10761<br>: Industri Pengolahan Kopi                                      |

DIKELUARKAN DI : PADANGSIDIMPUAN  
PADA TANGGAL : 13 JUNI 2013

An. WALIKOTA PADANGSIDIMPUAN  
KEPALA KANTOR PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
KOTA PADANGSIDIMPUAN



IMRAN, S.Sos  
PEMBINA  
NIP. 19631231 198602 1 036







