

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| LEMBAR PERNYATAAN | iii |
| ABSTRAK | iv |
| <i>ABSTRACT</i> | v |
| PEDOMAN TRANSLITERASI | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | ix |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 9 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Kegunaan Penelitian | 9 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 11 |
| A. Landasan Teori | 11 |
| 1. Manajemen Perencanaan dalam Islam | 11 |
| 2. Pengertian <i>Forecasting</i> | 13 |
| 3. <i>Forecasting</i> dalam Pandangan Islam | 15 |
| 4. Tujuan dan Kegunaan <i>Forecasting</i> | 16 |
| 5. Jenis-jenis <i>Forecasting</i> | 17 |

| | |
|--|-----------|
| 6. Karakteristik <i>Forecasting</i> | 18 |
| 7. Jenis-jenis Pola Data <i>Forecasting</i> | 19 |
| 8. Metode <i>Forecasting</i> | 21 |
| 9. Ukuran Akurasi Hasil <i>Forecasting</i> | 28 |
| B. Penelitian Terdahulu..... | 29 |
| C. Kerangka Pemikiran | 38 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | 40 |
| A. Metode Penelitian | 40 |
| B. Sumber Data | 40 |
| 1. Sumber Data Primer | 40 |
| 2. Sumber Data Sekunder | 40 |
| C. Teknik Pengumpulan Data | 41 |
| 1. Wawancara | 41 |
| 2. Dokumentasi | 41 |
| D. Teknik Analisis Data | 42 |
| 1. Identifikasi Pola Data Tingkat Penjualan | 42 |
| 2. Metode <i>Forecasting</i> Penjualan | 43 |
| 3. Pemilihan Akurasi <i>Forecasting</i> | 46 |
| 4. Strategi Penjualan | 46 |
| E. Tempat dan Jadwal Penelitian | 47 |
| 1. Tempat Penelitian | 47 |
| 2. Waktu Penelitian..... | 47 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 49 |

| | | |
|----------------|--|----|
| A. | Profil PT Dthree | 49 |
| 1. | Sejarah PT Dthree..... | 49 |
| 2. | Visi dan Misi PT Dthree | 50 |
| 3. | Struktur Organisasi PT Dthree..... | 50 |
| 4. | Produk Sarimbit PT Dthree | 51 |
| 5. | Penjualan Sarimbit PT Dthree | 52 |
| B. | Hasil Penelitian dan Pembahasan..... | 53 |
| 1. | Visualisasi Grafik Penjualan Sarimbit Berdasarkan Metode <i>Forecasting</i> | 53 |
| 2. | <i>Plot Autocorrelation Function</i> Penjualan Sarimbit | 55 |
| 3. | <i>Forecasting</i> Penjualan Sarimbit Tahun 2024 | 57 |
| 4. | Pemilihan Akurasi Metode <i>Forecasting</i> | 60 |
| 5. | <i>Forecasting</i> Tingkat Penjualan Sarimbit Tahun 2024..... | 61 |
| 6. | Penentuan Strategi Penjualan Sarimbit PT Dthree Berdasarkan Hasil <i>Forecasting</i> Tahun 2024 | 62 |
| BAB V | PENUTUP | 67 |
| A. | Kesimpulan..... | 67 |
| B. | Saran | 68 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 69 |
| LAMPIRAN | | 73 |