

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Tinjauan Pustaka**

Prediksi adalah sama dengan ramalan atau perkiraan. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, prediksi adalah hasil dari kegiatan memprediksi atau meramal atau memperkirakan.

Menurut Handoko (dalam Rambe, 2002) Prediksi adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Jadi dikatakan bahwa yang dimaksud dengan prediksi adalah suatu usaha yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang.

Menurut Sofyan, (dalam Nurmasiyah, 2008) Peramalan adalah kegiatan memperkirakan apa yang terjadi pada masa yang akan datang. Dalam usaha mengetahui atau melihat perkembangan di depan, peramalan dibutuhkan untuk menentukan kapan suatu peristiwa akan terjadi atau suatu kebutuhan akan timbul, sehingga dapat dipersiapkan kebijakan atau tindakan – tindakan yang perlu dilakukan. Peramalan (forecasting) adalah kegiatan untuk memperkirakan apa yang akan terjadi atau kapan suatu peristiwa akan timbul/terjadi, sehingga tindakan atau keputusan yang tepat dapat dilakukan. Dalam peramalan didasarkan pada bermacam-macam cara yaitu Metode Perataan (Average), Metode Pemulusan (Smoothing) Eksponensial, dan Metode Box Jenkis.

Pendapatan dapat diartikan sebagai penghasilan yang diperoleh dari suatu pekerjaan, atau pengertian pendapatan (Stice, Skousen, 2004, 230), didefinisikan sebagai berikut :

“Pendapatan adalah sebagai arus masuk atau kenaikan-kenaikan lainnya dari nilai harta suatu satuan usaha atau penghentian hutang- hutangnya atau kombinasi dari keduanya dalam suatu periode akibat dari penyerahan atau produksi barang-barang, penyerahan jasa-jasa, atau pelaksanaan aktivitas-aktivitas lainnya yang membentuk operasi-operasi utama atau sentral yang berlanjut terus dari satuan usaha tersebut.”

Ada definisi lain mengenai pendapatan yaitu pendapatan dikatakan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Menurut Sukirno (2002), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu:

1. Cara pengeluaran, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran / perbelanjaan ke atas barang – barang dan jasa.
2. Cara produksi, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan.
3. Cara pendapatan, dalam perhitungan ini pendapatan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima

Jenis-jenis pendapatan Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko dalam Artaman, 2015), yaitu

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari usaha sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya – biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari usaha lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain dan pendapatan dari pensiun.

## **2.2 Pengertian**

Berdasarkan penjelasan tinjauan pustaka maka akan disimpulkan beberapa pengertian tentang pokok pembahasan saat ini.

### 2.2.1 Pendapatan

Menurut studi kasus ditoko indomaret TYU2 terdapat beberapa pemahaman terhadap pendapatan, yaitu :

1. Pendapatan Karyawan

Pendapatan karyawan adalah pendapatan yang diperoleh dari perusahaan setelah karyawan tersebut melakukan pekerjaan selama kurun waktu satu bulan.

2. Pendapatan Toko

Pendapatan toko adalah pendapatan yang diperoleh dari konsumen setelah melakukan proses jual beli barang atau jasa pendapatan toko terbagi menjadi 3 tahap yaitu :

1. Pendapatan kotor

Pendapatan kotor adalah pendapatan yang dihasilkan melalui penjualan barang atau jasa yang dijual di indomaret sebelum dikurangi rugi dan keluaran keluaran lainnya.

Contoh : Harga Detergen awal dari produsen adalah 11.000 diindomaret dijual 12.500, jadi pendapatan kotor adalah 12.500.

2. Pendapatan Net

Pendapatan net adalah pendapatan laba yang dihasilkan dari suatu barang atau jasa yang didapatkan dari konsumen, sebelum dikurangi kerugian.

Contoh : harga Detergen Awal dari produsen adalah 11.000 dijual ditoko indomaret adalah 12.500, jadi Pendapatan net adalah 12.500 dikurangi 11.000 adalah 1.500.

3. Pendapatan Laba Bersih

Pendapatan Laba Bersih adalah pendapatan total keuntungan dari seluruh aktifitas toko yang sudah dikurangi kerugian toko. Pendapatan laba bersih didapatkan setelah satu bulan dan hanya dilakukan oleh perusahaan pusat.

### 2.2.2 Keuntungan

Keuntungan didapat karena ada pendapatan, keuntungan tersebut dapat dialami oleh :

1. Keuntungan Toko

Keuntungan Toko didapatkan dari jumlah hasil pendapatan toko yang dihasilkan dari proses jual beli barang atau jasa.

2. Keuntungan Karyawan

Keuntungan Karyawan didapatkan dari pendapatan karyawan, dan keuntungan karyawan akan bisa lebih dari gaji yang diberikan dari perusahaan kepada karyawan (Insentif), apabila keuntungan toko melebihi target pendapatan toko yang diberikan oleh kantor cabang.

Keuntungan sendiri dapat memberikan perubahan kedepan terhadap keadaan sebelumnya

### 2.2.3 Kerugian

Kerugian didapat karena ada pendapatan, kerugian tersebut dapat dialami oleh :

1. Kerugian Toko

Kerugian toko meliputi :

- a. Internal

Kerugian internal adalah kerugian yang sudah diketahui oleh toko sebelumnya.

Contoh : Biaya listrik, biaya air, biaya ATK budget barang hilang.

- b. External

Kerugian External adalah kerugian yang belum diketahui oleh toko sebelumnya.

Contoh : Barang hilang, Lampu mati, Air Tidak Keluar, Dan biaya-biaya lainnya.

## 2. Kerugian Karyawan

Kerugian karyawan adalah kerugian yang didapatkan oleh karyawan yang terjadi karena adanya potongan gaji. Potongan gaji didapatkan dari banyaknya total kerugian toko yang melebihi budget kerugian toko, potongan karyawan juga berbeda-beda tergantung dari jabatannya.

### 2.2.3 Prediksi

Sebelum menyusun suatu prediksi pendapatan, kita harus memperhatikan cara-cara atau teknik penyusunannya. Ada beberapa teknik di dalam menyusun prediksi pendapatan yakni :

1. Cara kualitatif. Dalam prediksi secara kualitatif tidak dipergunakan suatu perhitungan dengan rumusan yang pasti, tapi digunakan pendapat-pendapat pribadi dari berbagai pihak, baik itu yang berasal dari dalam maupun luar perusahaan. Pihak yang dapat diminta pendapat adalah pihak eksekutif perusahaan. Pendapat para eksekutif disini merupakan pendapat pribadi semata yang nantinya sebagai bahan pertimbangan bagi pucuk pimpinan dalam menentukan nilai untuk keseluruhan perusahaan. Cara ini lebih mudah karena tanpa mempergunakan perhitungan yang pasti tapi sifatnya tidak objektif.
2. Cara kuantitatif Dalam pendekatan kuantitatif dipergunakan beberapa metode yang berhubungan dengan ilmu statistik dan matematik. Adapun contoh dari cara kuantitatif dengan menggunakan metode sebagai berikut :
  1. Metode time series Untuk penggunaan metode ini perusahaan menggambarkan pola perkembangan penjualan dari catatan penjualan pada runtun waktu yang telah lewat

untuk dapat memperoleh besar kecilnya tingkat penjualan tahunan.

2. Simple average (rata-rata sederhana) Metode ini pada dasarnya ingin memperoleh hasil yang lebih mendalam yaitu misalnya dalam bulanan, triwulan, dan kuartal.

#### 2.2.4 Metode di Indomaret

Ditoko indomaret terdapat beberapa perhitungan – perhitungan yang sudah ditentukan oleh pihak perusahaan sendiri yaitu :

1. SO

SO adalah kepanjangan dari Stock Opname, Pengecekan barang antara jumlah barang fisik dan jumlah barang yang ada dikomputer.

2. NBH

NBH adalah kepanjangan dari Nota Barang Hilang, NBH terjadi apabila jumlah barang fisik tidak sama dengan jumlah barang yang ada di computer, untuk mengetahui berapa nominal NBH dapat dilakukan SO tiap bulannya.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$NBH = \text{Jumlah fisik} - \text{jumlah data komputer} \times \text{harga barang}$

$NBH = 5 - 10 \times 100.000$

$NBH = - \text{Rp } 500.000$

2. NKL

NKL adalah Nilai Kurang Lebih, Nilai ini adalah nilai budget toko rata – rata perbulan, dihasilkan dari nilai pendapatan setiap harinya, dimana NKL adalah beban yang ditanggung perusahaan.

Budget yang telah ditetapkan Perusahaan adalah sebagai berikut :

Jabatan	Budget	Jumlah Personil	TOTAL
kepala toko	0.8	1	0.8
Ass	0.3	1	0.3
Karyawan	0.2	3	0.6
Pramuniaga	0.05	2	0.1
Kasir	0.05	2	0.1
TOTAL	1.4	9	1.9

**Tabel 2.1** NKL

Data diatas adalah Data personil toko TYU2 bulan Desember 2016

Berikut Perhitungannya adalah :

$$\text{NKL} = \text{Rata-rata pendapatan} \times \frac{(\text{total budget} \times \text{Jumlah karyawan toko})}{100}$$

$$\text{NKL} = 20.000.306 \times \frac{(1,9 \times 9)}{100}$$

$$\text{NKL} = 3.420.053$$

Jadi nilai budget yang akan ditanggung perusahaan adalah Rp 3.420.053. Apabila total NBH melebihi NKL maka

### 3. Insentif

Insentif akan diberikan kepada karyawan apabila memenuhi kriteria berikut :

#### a. Kondisi toko (30%)

Kondisi toko termasuk kriteria agar karyawan mendapat insentif, apabila nilai kondisi toko melebihi 80

(Penilaian diberikan oleh manager area)

#### b. Target pendapatan toko tercapai (50%)

Target pendapatan toko tercapai termasuk kriteria agar karyawan mendapat insentif, apabila pendapatan toko tercapai.

Target pendapatan toko diketahui oleh kepala toko sejak awal bulan. (Penilaian diberikan oleh kantor cabang)

c. Nilai perkaryawan (20%)

Nilai perkaryawan termasuk kriteria agar karyawan mendapat insentif, apabila nilai karyawan mendapatkan nilai lebih 80. (Penilaian oleh supervisor area)

Apabila kriteria insentif terpenuhi maka karyawan berhak mendapatkan insentif dari keuntungan toko sesuai dengan tabel berikut :

Jabatan	Insentif
Kepala toko	5%
Ass	3%
Karyawan	2%
Pramuniaga	0.5%
Kasir	0.5%

**Tabel 2.2** Insentif

Keuntungan laba bersih toko lakukan diperusahaan pusat, jadi untuk perhitungan pendapatan insentifnya belum mengetahui.

### 2.2.5 Metode Double Exponential Smoothing

Metode Linier Satu Parameter dari Brown Metode ini dikembangkan oleh Brown untuk mengatasi adanya perbedaan yang muncul antara data aktual dan nilai peramalan apabila ada trend pada plot datanya. Untuk itu Brown memanfaatkan nilai peramalan dari hasil pemulusan eksponensial tunggal dan ganda.

Persamaan yang dipakai dalam pelaksanaan Exponential Smoothing Ganda, Metode Linier Satu Parameter Dari Brown adalah sebagai berikut :

a. Menentukan nilai pemulusan Exponential Tunggal ( $S'_t$ )

$$S'_t = \alpha X_t + (1 - \alpha) S'_{t-1}$$

$S'_t$  = Nilai pemulusan exponential tunggal

$\alpha$  = Parameter pemulusan exponential

$X_t$  = Nilai rill periode t

$S'_{t-1}$  = Nilai pemulusan exponential sebelumnya

- b. Menentukan nilai pemulusan exponential ganda

$$S''_t = \alpha S'_t + (1 - \alpha) S'_{t-1}$$

$S''_t$  = nilai pemulusan eksponential ganda

- c. Menentukan besarnya konstanta

$$(\alpha t) \alpha t = S'_t + (S'_t - S''_t) = 2S'_t - S''_t$$

$\alpha t$  = besarnya konstanta periode t.

- d. Menentukan besarnya Slope (bt)

$$bt = \frac{\alpha}{1-\alpha} (S'_t - S''_t)$$

$bt$  = slope/nilai tren dari data yang sesuai

- e. Menentukan besarnya Forecast

$$F_{t+m} = \alpha t + b_t m$$

$F_{t+m}$  = besarnya forecast

$M$  = jangka waktu forecast

Setelah ditentukan tahapan – tahapan persamaan diatas, selanjutnya menentukan nilai tengah kesalahan kuadrat. Yaitu :

1. PE (Percentage Error)

Cara menentukan PE adalah target aktual dikurangi hasil Peramalan Double Exponential dibagi data aktual dan dikali seratus

$$PE = \frac{X_t - F_t}{X_t} \times 100$$

2. APE Absolute Percentage Error

Cara menentukan APE adalah menjumlah seluruh nilai absolut PE dari periode awal hingga akhir

$$APE = \sum PE$$

3. MAPE Mean Absolute Percentage Error

Cara menentukan MAPE adalah menjumlah seluruh nilai absolut PE dari periode awal hingga akhir dan dibagi dengan jumlah data yang ada.

$$MAPE = \frac{APE}{\sum t}$$