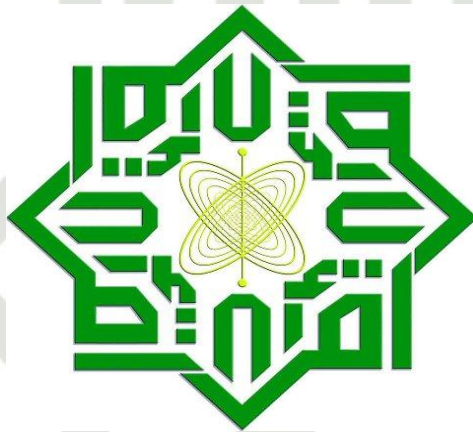


**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**UIN SUSKA RIAU****DISUSUN OLEH****MUHAMMAD RIDWAN****11325100368****JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM****UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU TAHUN 2019**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN EMAS PADA PRUDUK MURABAHAH LOGAM INVESTASI ABADI DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH AHMAD YANI PEKANBARU”, yang ditulis oleh:

Nama : MUHAMMAD RIDWAN
NIM : 11325100368
Program Studi : Ekonomi Islam

Dengan diterima dan disetujui untuk diajukan dalam sidang munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 03 Desember 2019

Pembimbing Skripsi



Dr. Heri Sunandar M. CI

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul *ANALISIS PENJUALAN EMAS PADA PRODUK MURABAHAH LOGAM INVESTASI ABADI DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH AHMAD YANI PEKANBARU*, ditulis oleh :

Nama : Muhammad Ridwan

NIM : 11325100368

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada:

Hari/tanggal : Selasa, 07 Januari 2020

Waktu : 08.00 Wib

Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 18 Maret 2020

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Akmal Abdul Munir Lc, MA

Sekretaris

Ahmad Hamdalah S.E.I., M.E.Sy

Penguji I

Syamsurizal, SE., M.Sc.Ak.CA

Penguji II

Afdhol Rinaldi, SE., M.Ec

Mengetahui :

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag.

NIP. 19580712 198603 1 005

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “Analisis Penjualan emas pada produk murabahah logam investasi abadi (MULIA) di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru. Penelitian ini dilatar belakangi karena penjualan emas di Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru pada tahun 2017 mengalami penurunan yang sangat signifikan, yaitu hanya mencapai 37,16% dibandingkan dengan tahun sebelumnya 106,9% dan tahun 2015 57% dari target penjualan. Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi penjualan emas di Pegadaian Syariah dan bagaimana tinjauan ekonomi islam terhadap penjualan emas di Pegadaian Syariah.

Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah 4 orang, penulis menggunakan teknik sampling purposive, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Sumber data primer diperoleh dari pimpinan dan karyawan Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru, data sekunder dalam diperoleh dari buku dan situs/website yang bersangkutan dengan penelitian. Teknik analisa data yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan emas di Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru terbagi 2 yaitu faktor internal dan eksternal, faktor internal yaitu penetapan harga jual, kualitas produk, kegiatan sales promotion, pelayanan, faktor eksternal yaitu selera konsumen dan persaingan. Tinjauan ekonomi Islam terhadap penjualan emas pada produk MULIA di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru sudah berjalan sesuai syariat Islam, pelaksanaannya sudah sesuai dengan aturan yang diterbitkan oleh MUI.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Alhamdulillah, segala puji hanya milik Allah Subhanahu wa Ta'ala yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Emas pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi di PT. Pegadaian (Persero cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru)", Shalawat dan salam semoga terlimpahkan kepada Nabi Muhammad Shalallahu 'Alaihi Wasallam yang telah menunaikan amanah dan risalah sehingga kita bisa merasakan nikmat iman, Islam, dan ukhuwah. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE. Sy) pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Dalam penyelesaian penulisan Skripsi ini banyak sekali bantuan, perhatian, bimbingan, motivasi, saran dan pikiran dari berbagai pihak yang penulis dapatkan, maka pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya terutama pada:

1. Ayahanda Meswendi dan Ibunda Afrina tercinta yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik Ananda memberikan motivasi dan untaian do'a sehingga ananda bisa menuntut ilmu keperguruan tinggi dan bias menyelesaikan skripsi ananda. Do'a ananda semoga Allah selalu

memberikan umur panjang, kesehatan, dimudahkan rezeki dan selamat dunia dan akhirat. Amin. Semoga kasih sayang dan pengorbanan yang ayahanda dan ibunda berikan menjadi amal yang baik dan dibalas dengan pahala yang berlipat ganda oleh Allah Subhanahu wa Ta'ala. Amin yaa robbal 'alamin.

2. Buat Kakanda Aisyah Rizki Ananda, terimakasih atas segala bantuan, motivasi dan dan semangat yang diberikan agar menyelesaikan skripsi ini dan terimakasih juga kepada calon istriku yang selalu membantu dan menyemangati setiap saat.

3. Bapak Prof. Dr. H. Munzir Hitami, M.A selaku Rektor UIN SUSKA RIAU beserta Pembantu Rektor.
4. Bapak Dekan Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag beserta Pembantu Dekan I,II, III Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA RIAU.
5. Bapak Bambang Hermanto M. Ag, selaku Ketua Jurusan dan Bapak Syamsurizal SE, M.Sc.Ak, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam.
6. Dr. Heri Sunandar M.CL, selaku Pembimbing skripsi yang telah memberikan waktu, ilmu, dan motivasi kepada penulis, terimakasih atas kesabarannya dalam membimbing penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Zuraidah M. Ag, selaku Penasehat Akademik.
8. Bapak dan Ibu Dosen beserta Staf Tata Usaha Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum yang telah memberikan motivasi baik dalam bentuk sumbangan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pikiran dan ilmu pengetahuan selama penulis duduk dibangku perkuliahan.

9. Serta teman-teman seperjuangan khususnya anak EI H serta semua teman-teman jurusan Ekonomi Islam angkatan 2013, dan teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

10. Semua pihak yang telah memberikan motivasi, semangat dan dorongan yang tak dapat penulis balas, melainkan dengan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya dengan rasa tulus dan ikhlas. Mudah-mudahan dengan segala jerih payah dan dorongan yang telah disumbangkan, mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT. Amin. Penulisan menyadari dalam pembuatan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu kritik dan saran sangat diharapkan dari Bapak dan Ibu Dosen terutama Bapak Dosen Pembimbing yang selalu membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Wassalam.

Pekanbaru, 16 Desember 2019
Penulis

MUHAMMAD RIDWAN
NIM : 11325100368

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL SKRIPSI	
LEMBAR PENGESAHAN	
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	7
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
E. Metode Penelitian	9
F. Sistematika Penulisan	12
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Umum Pegadaian	13
B. Visi dan Misi Pegadaian Syariah	15
C. Struktur Organisasi	16
D. Aktivitas Perusahaan	22
BAB III LANDASAN TEORI	
A. Penjualan	25
B. Penjualan dan Jual-Beli menurut Islam	37

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV HASIL PENELITIAN

- A. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Emas pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi (MULIA) di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru48
- B. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Penjualan Emas pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi di Pegadaian Syariah.....60

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

- A. KESIMPULAN.....65
- B. SARAN.....66

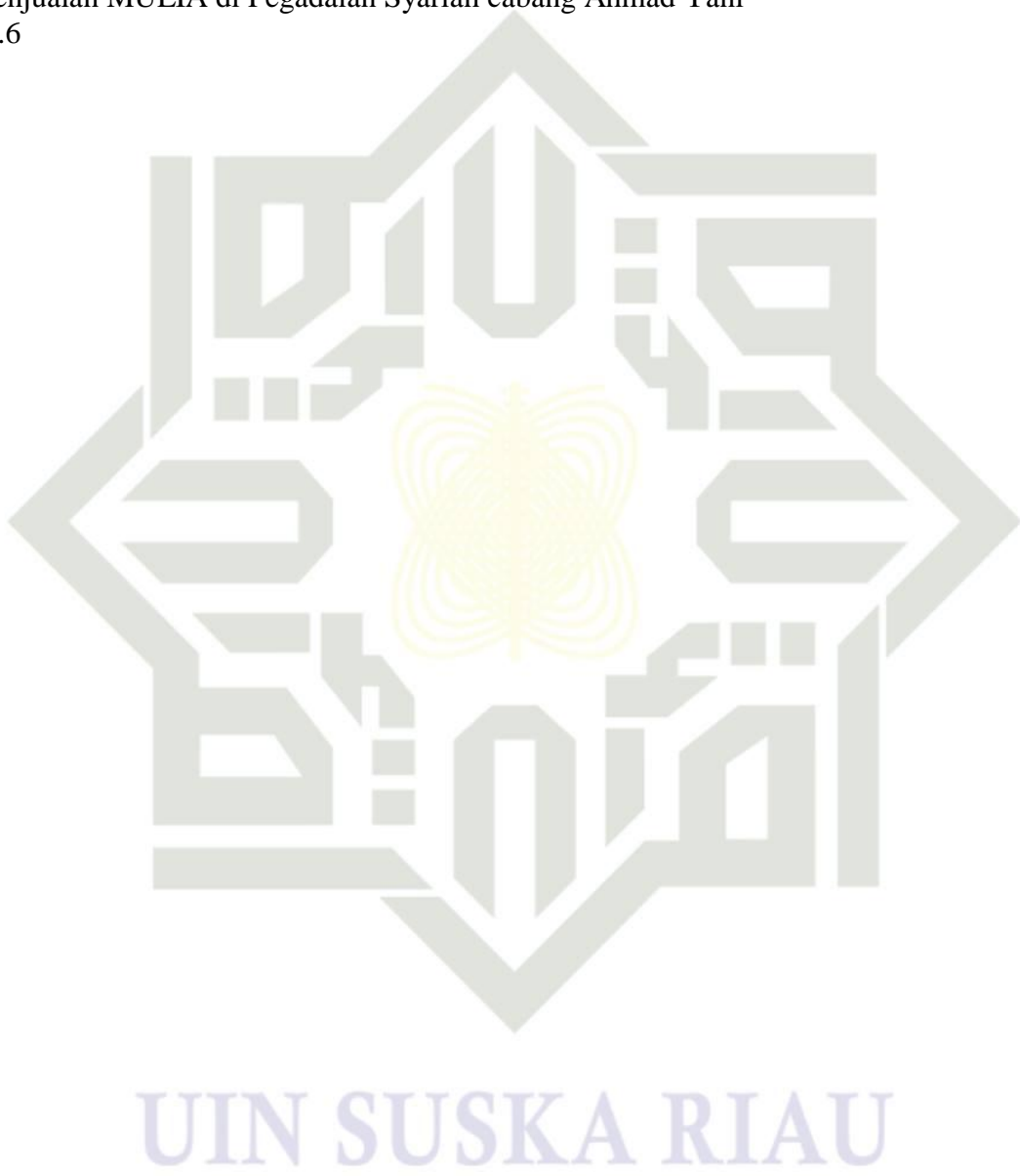
UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan MULIA di Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru...6



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Sistem ekonomi islam merupakan suatu rahmat yang tidak ternilai bagi umat manusia. Apabila sistem tersebut dilaksanakan secara menyeluruh dan sesuai dengan ajarannya, maka sistem ini akan menjadi sarana yang sangat berguna, adil, dan rasional bagi kemajuan ekonomi masyarakat. Namun demikian, demi suksesnya pengoperasian sistem ini, maka mutlak diperlukan landasan ajaran dan ideology islam. Pengoperasian sistem ini mempunyai hubungan yang erat dengan ajaran agama, ideology, dan budaya islam sehingga tidak boleh terpisahkan dari landasan agama. Banyak sekali keuntungan yang akan dipetik masyarakat apabila mau mengadopsi sistem ini secara keseluruhan dalam konteks yang lebih luas.

Islam memandang penting persoalan ekonomi, hal ini dikarenakan ekonomi merupakan bagian dari kehidupan manusia yang tidak dapat dipisahkan namun, bukanlah tujuan akhir dari kehidupan ini melainkan sebagai sarana mencapai tujuan yang lebih tinggi. Hal ini dikemukakan oleh Imam Ghazali bahwa pencarian nafkah kehidupan dunia (kegiatan perekonomian) merupakan sarana menuju kehidupan

akhirat. Maka dunia ini sesungguhnya adalah ladang akhirat sekaligus juga sebagai wacana yang mencapai kesana.¹

Pada era globalisasi seperti saat ini, wacana mengenai penerapan ekonomi Islam dalam aktivitas ekonomi sehari-hari telah dimulai di Indonesia pada decade 1970-an, namun tonggak utama perkembangan ekonomi islam adalah dengan berdirinya salah satu bank syariah pada 1992. Perkembangan ekonomi Islam adalah wujud dari upaya menerjemahkan islam sebagai *rahmat-an lil 'alamin*, islam memiliki nilai-nilai universal yang mampu masuk kedalam setiap sendi kehidupan manusia, tidak hanya aspek spiritual semata namun turut pula dalam aspek duniawi termasuk didalam nya aktivitas ekonomi masyarakat.²

Usaha manusia dalam rangka mewujudkan kesejahteraan hidup umat dimuka bumi ini sangat berkaitan dengan ekonomi, apapun yang berkaitan dengan kegiatan yang dilakukan oleh manusia tidak terlepas dari kegiatan ekonomi termasuk jual beli. Seperti yang di definisikan oleh Sayyid Sabiq, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan, atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan.³ Sesuai dengan firman Allah Subhanahuwata'ala dalam Q.S. An-Nisaa': 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

¹ Muhammad Al-Bakir. *Adab Mencari Nafkah* (Bandung: Kharisma. 2001). hal. 10.

² M. Nur Rianto Al Arif & Euis Amalia, *Teori Mikro Ekonomi* (Jakarta: kencana. 2010). hal. 5.

³ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group. 2010). hal. 67.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu”*. Dan jangan lah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisaa’: 29)

Allah SWT mensyariatkan jual beli sebagai pemberian keluagan dan keeluasaan kepada hamba-hamba-Nya, karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan ini tidak pernah putus selama manusia masih hidup. Tak seorangpun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri.⁴

Semakin berkembangnya zaman, menuntut manusia untuk mengembangkan usaha dan perekonomian termasuk dalam hal jual beli. Saat ini ada banyak barang dan jasa yang diperjualbelikan dalam dunia perniagaan termasuk logam mulia seperti emas, perak dan sebagainya. Jual beli emas sudah ada sejak zaman dahulu, dan sudah sangat familiar bagi masyarakat. Emas dapat dibeli dalam bentuk batangan maupun perhiasan.

Adapun bentuk-bentuk jual beli yang telah dibahas para ulama dalam fiqih termasuk dalam masalah islamiah terbilang sangat banyak. Jumlahnya bisa mencapai belasan sampai puluhan. Dari sekian banyak jenis jual beli, ada tiga jenis jual beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan

⁴ Ibid., hal. 93.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

investasi dalam perbankan syariah, yaitu bai' al murabahah, bai' as salam, dan bai' al istishna.⁵

Perkembangan produk-produk berbasis syariah kian marak di Indonesia, tidak terkecuali pegadaian. Perum pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah yang disebut dengan pegadaian syariah. Pada dasarnya produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat ukur bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan atau bagi hasil. Pergadaian syariah atau dikenal dengan istilah Rahn, dalam pengoperasiannya menggunakan metode Fee Based Income (FBI) atau mudharabah (bagi hasil). Karena nasabah dalam mempergunakan marhumbih mempunyai tujuan yang berbeda-beda misalnya untuk konsumsi, membayar uang sekolah atau tambahan modal kerja dan lainnya.

Dalam perkembangannya perum pegadaian telah banyak berjasa dan ikut andil yang besar dalam membina kesejahteraan masyarakat, disamping itu peranan pegadaian juga sangat diperlukan dalam rangka mendorong kegiatan pembangunan, ini sesuai dengan peraturan pemerintah No.10 tahun 1983 tentang sifat utama Badan Usaha Milik Negara (BUMN), bahwa Perusahaan Umum (Perum) disyaratkan berusaha dibidang penyediaan jasa bagi masyarakat, selain itu didalamnya juga mengandung misi pembangunan nasional yang artinya pembangunan manusia

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah* (Jakarta: Gema Insani. 2001). hal. 101.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



seluruhnya dan pembangunan seluruh rakyat Indonesia yang nantinya akan mewujudkan masyarakat adil dan makmur yang merata material dan spiritual berdasarkan Pancasila.

Kehadiran Pegadaian Syariah sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia saat ini karena prinsip dan operasionalnya berdasarkan syariat Islam yang tentunya terlepas dari unsur magrib (*maysir*, *gharar* dan *riba*). Hal ini juga diperkuat dengan keluarnya Fatwa MUI yang baru-baru ini tentang pengharaman bunga pada bank karena termasuk *riba*, serta didukung oleh penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam yang tentunya sangat menghendaki diterapkannya prinsip-prinsip syariat Islam dalam berbagai transaksi atau muamalat untuk memenuhi segala kebutuhan.

Seperti kita ketahui, emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia, emas juga mempunyai manfaat emosional untuk dinikmati keindahannya. Sudah ada kesepakatan budaya secara global bahwa emas adalah logam mulia dengan nilai estetis yang tinggi. Nilai keindahannya berpadu dengan harganya yang menarik sehingga jadilah emas sebagai sarana untuk mengepresikan diri, emas telah menjadi simbol status di berbagai sub-kultur di Indonesia.

Ada salah satu produk investasi yang ditawarkan oleh pegadaian syariah yaitu MELIA (Murabahah Emas Logam Mulia Investasi Abadi) sejak 2008. Yaitu pegadaian memfasilitasi jual beli emas batangan. Bisa dengan cara cash ataupun

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kecil/cicil dengan maksimal 36 bulan. Logam mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia disamping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid dan aman secara riil. Berikut adalah data penjualan MULIA di Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru yang digambarkan melalui tabel berikut:

Tabel 1.1

Penjualan MULIA di Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru

No.	Tahun	Target Penjualan(Gram)	Realisasi Penjualan(Gram)	Persentase penjualan(%)
1.	2015	800	456	57%
2.	2016	1000	1069	106,9%
3.	2017	1200	446	37,16%
Total			1971	

Sumber : Data olahan

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa persentase penjualan dari target penjualan MULIA di tahun 2017 mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan yaitu hanya 37,16%, kondisi seperti ini sangat tidak diharapkan oleh pihak PT. Pegadaian (persero) cabang syariah ahmad yani. Dimana seluruh karyawan mempunyai tanggung jawab yang sama terhadap penjualan MULIA ini.

⁶ Pegadaiansyariah.co.id

Dari latar belakang diatas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Penjualan Emas pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi (MULIA) di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru**”.

B. Batasan Masalah

Agar masalah ini lebih terarah dan sampai kepada maksud dan tujuan yang diinginkan, penulis terlebih dahulu membatasi permasalahan yang akan di teliti yaitu analisis penjualan emas pada produk MULIA di Pegadaian Syariah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembahasan latar belakang di atas maka penulis merumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi penjualan emas di pegadaian syariah?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi islam terhadap penjualan emas pada produk murabahah logam investasi abadi (MULIA) di pegadaian syariah?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian merupakan pernyataan mengenai apa yang akan dihasilkan atau dicapai oleh peneliti, yaitu:

- a. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan emas pada produk MULIA di pegadaian syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi islam terhadap penjualan emas pada produk murabahah logam investasi abadi (MULIA) di pegadaian syariah.

2. Manfaat penelitian

- a. Bagi akademis

Sebagai media pengembangan ilmu pengetahuan mengenai produk pegadaian syariah yang dipelajari dalam perkuliahan untuk menambah wawasan tentang produk MULIA di Pegadaian Syariah.

- b. Bagi praktisi

Sebagai inovasi produk bagi lembaga pegadaian syariah untuk meningkatkan pangsa pasar dan sebagai sarana pemberdayaan manusia dalam pembangunan negara dimasa mendatang.

Bagi masyarakat

Agar masyarakat dapat mengetahui tentang produk investasi emas MULIA di pegadaian syariah dan tertarik untuk membeli produk tersebut.

Metode Penelitian

1. Lokasi

Penulis mengambil lokasi penelitian ini di PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru, yang beralamat di jalan Ahmad Yani Pekanbaru.

2. Subjek dan objek penelitian

Adapun subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan pegawai Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani. Sedangkan objeknya adalah Analisis Penjualan Emas MULIA di Pegadaian Syariah.

3. Populasi dan sampel

- a. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek-subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁷ Populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan cabang dan seluruh pegawai Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru sebanyak 4 orang.

Sampel adalah penarikan dari sebagian populasi untuk mewakili seluruh populasi. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah Sampling Jenuh. Sampling Jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.⁸

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hal.

⁸ *Ibid.* hal. 85.

4. Sumber data

Sumber data dalam penelitian ini adalah:

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya secara langsung dari tempat penelitian.⁹ Dalam penelitian ini, data primer bersumber dari pimpinan dan karyawan PT. Pegadaian (persero) cabang Syariah Ahmad Yani
- b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.¹⁰ Data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku dan situs atau website yang bersangkutan dengan penelitian.

5. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang penulis pakai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Observasi, adalah suatu pengamatan yang menunjukkan sebuah pembelajaran yang dilaksanakan secara sengaja, berurutan, terarah, dan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai dalam pengamatan tersebut.

⁹ Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Materi Statistik I (Statistik Deskriptif)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002) Ed. Ke-2, Cet. Ke-3, hal. 33.

¹⁰ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hal. 102.

Wawancara, adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.¹¹

Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data dengan cara mengambil data-data dari catatan, dokumentasi, administrasi yang sesuai dengan masalah yang diteliti.

Studi pustaka, mengambil bahan dari berbagai buku sebagai referensi yang berkaitan dengan penelitian.¹²

6. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif, yaitu setelah semua data dikumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya.¹³

7. Metode Penulisan

a. Deduktif, yaitu mengungkapkan data-data umum yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

b. Induktif, yaitu mengumpulkan data yang bersifat khusus kemudian diuraikan kepada hal-hal yang bersifat umum.

¹¹ Narbuko, Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hal. 70.

¹² Emzir, *Analisis Data: Metodologi penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), edisi 1, cetakan ke-2, hal. 14.

¹³ Moh. Kasiram, *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*, (Yogyakarta: UIN MALIKI press, 2010), Cetakan ke-2, hal. 352.

Sistematika Penulisan

BAB I: Pendahuluan

Dalam bab ini berisikan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II Gambaran Umum Perusahaan

Dalam bab ini menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan sejarah dan profil dari PT. Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani

BAB III: Landasan Teori

Dalam bab ini berisikan teori-teori relevan yang mendukung permasalahan yang hendak diteliti secara rinci seperti : pengertian penjualan, jenis-jenis penjualan, tahapan penjualan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

BAB IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam bab ini akan dijelaskan tentang hasil penelitian dari Analisis Penjualan Emas (MULIA) di Pegadaian Syariah Cabang Ahmad Yani Pekanbaru.

BAB V: Penutup

Berisikan Kesimpulan dan Saran.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Sejarah Umum Pegadaian

Pegadaian merupakan lembaga perkreditan dengan sistem gadai, lembaga ini pada awalnya berkembang di Italia yang kemudian dipraktekkan di wilayah-wilayah Eropa lainnya, misalnya Inggris dan Belanda. Sistem gadai tersebut masuk ke Indonesia dibawa dan dikembangkan oleh Belanda (VOC) yaitu sekitar abad ke-19. Dalam rangka memperlancar kegiatan perekonomiannya, VOC mendirikan Bank Van Leening yaitu lembaga kredit yang memberikan kredit dengan sistem gadai, Bank Van Leening didirikan pertama di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746 berdasarkan keputusan Gubernur Jendral Van Imhoff.¹⁴

Tetapi setelah Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari Belanda (1811-1816) Bank Van Leening milik Belanda tersebut dibubarkan dan Gubernur Jendral Thomas Stamford Raffles menyatakan setiap orang boleh mendirikan usaha pegadaian dengan izin dari pemerintah daerah setempat. Namun metode tersebut berdampak buruk dikarenakan pendiri pegadaian menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yaitu dengan menetapkan bunga pinjaman sewenang-wenang, namun pada saat Belanda berkuasa kembali di Indonesia (1816) menetapkan bahwa kegiatan

¹⁴ Pirgon Matua, *Sejarah Singkat Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian*, (Jakarta: 2003), hal. 1.

pegadaian ditangani langsung oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar kepada masyarakat.

Dan akhirnya pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad (Stbl) 1901 No 131 tanggal 12 maret 1901. Selanjutnya pada tanggal 1 April 1901 didirikan pegadaian pertama di Sukabumi (Jawa Barat), 14 sekaligus ini merupakan awal berdirinya pegadaian di Indonesia, serta menjadi hari ulang tahun pegadaian. Dalam perjalanannya pegadaian mengalami beberapa kali perubahan status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961 kemudian berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 1969 menjadi Perusahaan Jawatan, selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 10 tahun 1990 berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM) hingga sekarang.¹⁵

Kini usia pegadaian telah lebih dari seratus tahun. Manfaatnya makin dirasakan oleh masyarakat kalangan menengah dan bawah. Kantor pusat PT. Pegadaian(PERSERO) berkedudukan di Jakarta dan dibantu oleh kantor daerah, kantor perwakilan daerah diantaranya kantor cabang. PT. Pegadaian Syariah Cabang Ahmad Yani Kota Pekanbaru adalah bentuk dari pengembangan pembukaan kantor cabang yang menjawab kebutuhan konsumen yang menginginkan transaksi pinjam meminjam sesuai dengan ketentuan syariah.

Pegadaian Syariah Cabang Ahmad Yani Kota Pekanbaru berdiri pada tanggal 28 November 2008 yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani Kota Pekanbaru yang ditetapkan berdasarkan keputusan Pimpinan Wilayah Perum Pegadaian Pekanbaru

¹⁵ Adrian Sutedi, *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hal. 80.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



No. 402/OP 1.18001/2008, tentang pembukaan kantor Cabang Perum Pegadaian Syariah.¹⁶

Visi dan Misi Pegadaian Syariah

VISI

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah.¹⁷

MISI

1. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
2. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
3. Membantu Pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.¹⁸

¹⁶ Buku Profil PT. Pegadaian Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru Tahun 2018

¹⁷ www.Pegadaian.co.id

¹⁸ *ibid*

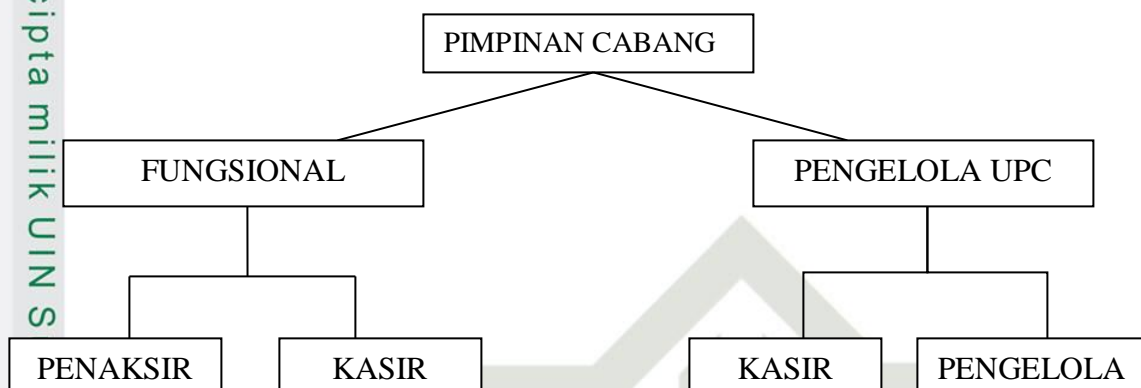
Struktur Organisasi

Struktur Organisasi perusahaan merupakan suatu kerangka usaha dalam menjalankan atau melakukan pekerjaan-pekerjaan yang akan dilakukan, organisasi dapat dianggap sebagai wadah untuk mencapai tujuan tertentu, mengetahui fungsi dan tugas dalam setiap pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi. Pembentukan struktur organisasi ini dimaksudkan agar wewenang dan tanggung jawab dapat dibagi sehingga suatu pekerjaan mulai dari awal sampai akhir tidak dikerjakan oleh satu orang, agar pembagian wewenang dan tanggung jawab ini dapat menciptakan suatu sistem pengawasan intern di perusahaan tersebut.

Perum Pegadaian Syariah sebagai suatu organisasi dalam usaha dan serta tanggung jawab setiap personel maupun bagian-bagian yang secara bersama untuk mencapai tujuan yang direncanakan. Untuk lebih jelasnya struktur organisasi yang terdapat pada perum Pegadaian Syariah Cabang Ahmad Yani dapat dilihat pada struktur organisasi berikut ini:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru

Keterangan :

a. Pimpinan Cabang

Fungsi pimpinan cabang adalah merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan kegiatan operasional, administrasi dan keuangan usaha gadai. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, pemimpin cabang mempunyai tugas :

- a. Menyusun rencana kerja serta anggaran kantor berdasarkan acuan yang telah ditetapkan.
- b. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, mengendalikan operasional usaha gadai dan usaha lain.
- c. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, mengendalikan operasional UPS.
- d. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan penatausahaan barang jaminan bermasalah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- e. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan pengelolaan modal kerja.
- f. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan pengelolaan administrasi serta pembuatan laporan kegiatan operasional kantor cabang.
- g. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan kebutuhan dan penggunaan sarana prasarana, serta kebersihan dan ketertiban kantor.
- h. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan pemasaran dan pelayanan konsumen.
- i. Mewakili kepentingan perusahaan baik kedalam maupun keluar berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh atasan.¹⁹

D. Fungsional

1. Tugas Kasir

- 1) Merangkap transaksi kasir
- 2) Pengelola tata usaha (mengarsip dokumen atau pengarsipan).
- 3) Menyimpan barang jaminan nasabah ditempat yang aman dan baik

2. Tugas Penaksir

Fungsi Penaksir adalah melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan taksiran dan uang pinjaman

¹⁹ Buku Profil PT. Pegadaian Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru Tahun 2018

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang wajar serta citra baik perusahaan. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, penaksir mempunyai tugas :

- 1) Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk mengetahui mutu dari nilai barang serta bukti kepemilikannya dalam rangka menentukan dan menetapkan golongan taksiran dan uang pinjaman.
- 2) Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang, untuk mengetahui mutu dari nilai, dalam menentukan harga dasar barang yang akan dilelang.
- 3) Merencanakan dan menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan agar tarjamin keamanannya.²⁰

E. Pengelola UPS

Fungsi pengelola UPS adalah mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional, mengawasi administrasi, keuangan, keamanan, ketertiban, dan kebersihan serta pembuatan laporan kegiatan. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, pengelola mempunyai tugas :

1. Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional.
2. Menangani barang jaminan bermasalah dan barang jaminan setelah jatuh tempo.
3. Melakukan pengawasan secara uji dan terprogram terhadap barang jaminan yang masuk.

²⁰ *Ibid*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi administrasi kegiatan sarana dan prasarana, keamanan, ketertiban, kebersihan secara pembuatan laporan kegiatan operasional.
5. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk mengetahui mutu dan nilai barang serta bukti kepemilikannya dan dalam rangka dan menetapkan golongan taksiran dan uang jaminan.
6. Merencanakan dan menyiapkan Barang Jaminan (BJ) yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.²¹

F. Kasir

Fungsi kasir adalah melakukan tugas penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, kasir mempunyai tugas :

1. Menaksir barang jaminan nasabah untuk dapat dijadikan dasar peminjaman yang dapat diberikan pada nasabah
2. Mengelola transaksi
3. Menangani bagian wanprestasi
4. *Survey* lapangan serta penerima uang setoran pengembalian dan pinjaman serta pembayaran lainnya.²²

²¹ *Ibid*

²² *ibid*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

C. Pengelola

Fungsi pengelola adalah mengurus gudang barang jaminan emas dan dokumen kredit dengan cara menerima, menyimpan, merawat dan mengeluarkan serta mengadministrasikan barang jaminan dan dokumen sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan dan dokumen kredit. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, pengelola mempunyai tugas :

1. Secara berkala melakukan pemeriksaan keadaan gudang penyimpanan barang jaminan emas, agar tercipta keamanan dan keutuhan barang jaminan untuk serah terima jabatan.
2. Menerima barang jaminan emas dan perhiasan dari manajer atau pimpinan cabang.
3. Mengeluarkan barang jaminan emas dan perhiasan untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atasan dan pihak lain.
4. Merawat barang jaminan dan gudang penyimpanan, agar barang jaminan dalam keadaan baik dan aman.
5. Melakukan pencatatan mutasi penerimaan atau pengeluaran barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya.
6. Melakukan penghitungan barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya secara terprogram sehingga keakuratan saldo buku gudang dapat dipertanggung jawabkan.
7. Melakukan penyimpanan dokumen kredit usaha lain.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Melakukan pemeriksaan secara berkala terhadap keadaan gudang penyimpanan barang jaminan selain barang kantong.
9. Menerima barang jaminan selain barang kantong dari manajer atau pemimpin cabang.
10. Melakukan pengelompokan barang jaminan sesuai dengan rubrik dan bulan kreditnya, serta menyusunnya sesuai dengan urutan nomor SBR, dan mengatur penyimpanannya.
11. Mengeluarkan barang jaminan dari gudang penyimpanan untuk keperluan penebusan, pemeriksaan oleh agen atau keperluan lain.
12. Melakukan pencatatan dan pengadministrasian mutasi (penambahan atau pengurangan) barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya.
13. Melakukan penghitungan barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya secara terprogram sehingga keakuratan saldo buku gudang dapat dipertanggung jawabkan.²³

D. Aktivitas Perusahaan

1. Kegiatan Perusahaan
 - a. Melakukan pengelolaan atas penyaluran uang pinjaman dengan berdasar kepada hukum gadai islam yang prosesnya mudah, cepat, aman dan hemat.
 - b. Membuka dan mengembangkan usaha yang dapat menguntungkan pemerintah dan masyarakat.

²³ *ibid*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d. Melakukan pengelolaan terhadap keuangan, perlengkapan, kepegawaian, pelatihan, peindidikan dan tatalaksana pegadaian.

e. Melakukan penelitian dan pengembangan serta pengawaan terhadap sistem gadai dalam masyarakat.

f. Mencegah adanya pemberitaan tidak wajar, pegadaian gelap dan praktek riba.

g. Produk pegadaian syariah

a. Rhan

Ar-Rahn adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip syariah dimana nasabah hanya akan dipungut atas biaya administrasi dan ijarah (biaya jasa simpan pinjam dan pemeliharaan barang). Artinya lembaga pegadaian syariah tidak mendapatkan keuntungannya dari dana yang diberikan sebagai pinjaman, melainkan melalui pembayaran atas jasa penyimpanan dan pemeliharaan barang tersebut.

b. Arrum

Arrum adalah program untuk pengusaha kecil agar mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB atau emas.

c. Program Amanah

Amanah adalah program kepada karyawan tetap dari pengusaha mikro untuk miliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Pada pegadaian syariah Indonesia jangka waktu pembiayaannya dimulai dari 12 bulan sampai dengan 60 bulan dengan transaksi sesuai prinsip syariah yang adil dan menenteramkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Program Produk Mulia

Program logam mulia adakah penjualan logam mulia oleh pihak pegadaian syariah kepada masyarakat secara tunai dan angunan dengan jangka waktu fleksibel.

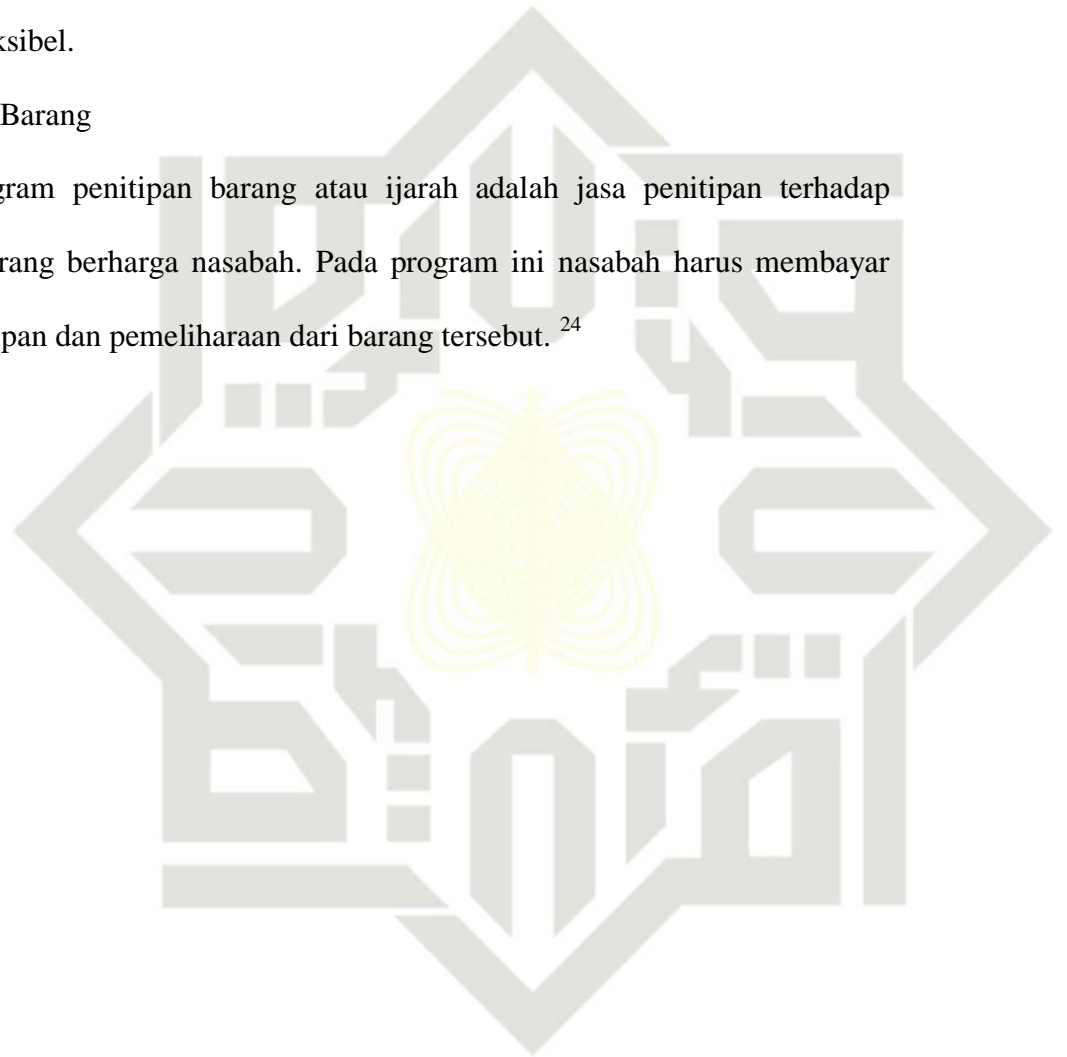
b. Penitipan Barang

Program penitipan barang atau ijarah adalah jasa penitipan terhadap barang-barang berharga nasabah. Pada program ini nasabah harus membayar jasa penitipan dan pemeliharaan dari barang tersebut.²⁴

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

²⁴ www.pegadaiansyariah.co.id



BAB III

LANDASAN TEORI

Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen.²⁵

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran. dalam hal ini, penjualan ini, seperti penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti memungkinkan dilaksankannya rencana penjualan yang ditetapkan.²⁶

²⁵ M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hal. 166.

²⁶ Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), edisi pertama, hal.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Beberapa definisi penjualan menurut para ahli antara lain :

- a. Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.²⁷
- b. penjualan ialah proses sosial manaherial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.²⁸

Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- a. Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk- produk yang lebih menguntungkan.²⁹
- b. Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Tujuan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.

²⁷ Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran.*, (Depok : PT Raja Grafindo Persada, 2012).

²⁸ Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga), Jilid I Edisi ke 13.

²⁹ Fandy Tjiptono dkk, *Pemasaran startegi*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2008), hal. 604.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Penjualan tidak selalu berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

Jenis-Jenis Penjualan

- a. Trade Selling, Trade selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
- b. Missionary Selling, merupakan penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
- c. Technical Selling, yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.
- d. New Businies Selling, merupakan berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli.
- e. Responsive Selling, ialah setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.³⁰

³⁰ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: BPFE, 2009), hal. 11.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tahap-tahap penjualan

Tahap-tahap yang perlu ditempuh oleh pihak penjual meliputi:

a. Persiapan sebelum penjualan

Tahap pertama dalam penjualan tatap muka adalah mengadakan persiapan-persiapan sebelum melakukan penjualan. Di sini, kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang dituju dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan. Selain itu, mereka juga lebih dulu harus mengetahui kemungkinan tentang motivasi dan perilaku dalam segmen pasar yang dituju.

b. Penentuan lokasi pembeli potensial

Dengan menggunakan data pembeli yang lalu maupun sekarang, penjual dapat menentukan karakteristik calon pembeli atau pembeli potensialnya. Penentuan calon pembeli beserta karakteristiknya dapat dilakukan dengan segmentasi pasar. Oleh karena itu, pada tahap kedua ini ditentukan lokasi dari segmen pasar yang menjadi sasarannya. Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan. Dari konsumen yang ada dapat pula ditentukan konsumen manakah yang sudah menggunakan produk-produk saingan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Pendekatan pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari semua masalah tentang individu atau perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembelinya. Selain itu, perlu juga mengetahui tentang produk atau merk apa yang sedang mereka gunakan dan bagaimana reaksinya. Berbagai macam informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produknya kepada pembeli, misalnya tentang kebiasaan pembeli, kesukaan dan sebagainya. Semua kegiatan ini dilakukan sebagai pendekatan pendahuluan terhadap pasarnya.

d. Pelaksanaan penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan munculnya keinginan untuk membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya. Pada saat ini penjualan dilakukan.

e. Pelayanan purna jurnal

Sebenarnya kegiatan penjualan tidak berakhir pada saat pesanan dari pembeli telah dipenuhi, tetapi masih perlu dilanjutkan dengan memberikan pelayanan atau servis kepada mereka. Biasanya kegiatan dilakukan untuk penjualan barang-barang industri. Dalam tahap terakhir ini penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli. Pelayanan lain yang juga perlu diberikan sesudah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penjualan adalah memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya tepat, barang yang dibelinya betul-betul bermanfaat dan hasil kerja produk tersebut memuaskan.³¹

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Seperti yang kita tahu pada umumnya suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dibidang penjualan yaitu:³²

- a. Mencapai volume penjualan tertentu
- b. Mendapatkan laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Dalam mencapai tiga tujuan diatas banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan sebagai berikut:³³

- a. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik komersial atas barang dan jasa, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus meyakinkan pembeli agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk

³¹ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: BBFE, 2001), Edisi ke-3, hal. 122-124.

³² Basu Swastha Dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty), hal.

³³ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi Ketiga*, (Yogyakarta: BBFE, 2001), hal. 59.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

maksud tersebut harus memenuhi beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu:³⁴

- 1) Lokasi.
- 2) Suasana toko.
- 3) Cara Pembayaran.
- 4) Promosi.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu manajer perlu memperhatikan jumlah atau sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dicapai. Dengan tenaga penjualan dapatlah dihindari timbulnya kemungkinan rasa kecewa pada para pembeli dalam pembelianya. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki oleh seorang penjual yang baik antara lain adalah spontan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan dan sebagainya.

b. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan, maka kondisi pasar perlu diperhatikan adalah:

³⁴ *Ibid.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 1) Jenis dari pasar itu sendiri, apakah pasar konsumen, pasar
- 2) industry, pasar penjualan, pasar pemerintah, pasar internasional dan karakteristik barang.
- 3) Harga produk.
- 4) Kelengkapan barang.

c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijualnya itu belum dikenal oleh pembeli atau lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Maka penjual harus mempunyai sejumlah modal. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

d. Kondisi organisasi perusahaan

Pada dasarnya perusahaan besar besar akan melakukan pembagian fungsi-fungsi tersendiri dalam operasional usaha yang dilakukan, dengan kata lain setiap bagian akan ditangani oleh pihak yang ahli dibidang penjualan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan pengawasan operasional

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

usahanya. Lain halnya dengan perusahaan kecil di mana masalah penjualan ditangani oleh orang yang melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan oleh jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasi lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak selengkap perusahaan besar. Biasanya masalah penjualan ditangani langsung oleh pimpinan dan tidak diserahkan pada orang lain.

e. Faktor lain

Faktor-faktor ini, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baru. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya. Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sedangkan menurut Alex Nitisemito, faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan ada 2 faktor yaitu, bersifat internal dan eksternal. Berikut penyebab turunnya penjualan suatu barang dan jasa, yaitu:

1. Faktor intern: kualitas produk, penetapan harga jual, kegiatan sales promotion, distribusi produk, service yang diberikan, kapasitas produk.
2. Faktor ekstern : selera konsumen, adanya harga pengganti, situs persaingan, faktor psikologis.³⁵

6. Bauran Pemasaran

Marketing mix merupakan strategi mencampur kegiatan-kegiatan marketing agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil yang paling memuaskan.³⁶ Sedangkan menurut Kotler dan Amstrong bauran pemasaran (marketing mix) merupakan kumpulan alat pemasaran taktif terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkannya di pasar sasaran.³⁷

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran (marketing mix) adalah sebuah alat pemasaran yang baik yang berada dalam suatu perusahaan, dimana perusahaan mampu mengendalikannya agar dapat mempengaruhi respon pasar sasaran.

³⁵ Alex S. Nitisemito, *Manajemen Pejualan*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hal. 11-29.

³⁶ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi Revisi*, (Bandung: CV Alfabeta, 2007), hal. 130.

³⁷ Philip Kotler dan Garry Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), hal. 92.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang dikenal dengan istilah 4P, yaitu product (produk), price (harga), place (tempat atau saluran distribusi), dan promotion (promosi).³⁸ Berikut penjelasannya:

a. Produk (product)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan konsumen. Produk dapat berupa sub kategori yang menjelaskan dua jenis seperti barang dan jasa yang ditujukan kepada target pasar.

b. Harga (price)

Harga adalah sejumlah uang yang mempunyai nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga merupakan bauran pemasaran yang bersifat fleksibel di mana suatu harga akan stabil dalam jangka waktu tertentu tetapi dalam seketika harga dapat meningkat atau menurun yang terdapat pada pendapatan dari hasil penjualan.

c. Tempat/distribusi (place)

Tempat merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada konsumen

³⁸ Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Jilid I*, (Jakarta:Erlangga, 2008),

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sasaran. Distribusi memiliki peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaan guna memastikan produknya. Hal ini dikarenakan tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat.

d. Promosi (promotion)

Promosi adalah semua kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya kepada pasar sasaran.

B. Penjualan dan Jual-Beli Menurut Ekonomi Islam

1. Penjualan Menurut Ekonomi Islam

Islam adalah agama yang memiliki ajaran komprehensif dan universal.

Komprehensif berarti syari'ah Islam merangkul seluruh aspek kehidupan. Baik ritual maupun sosial ekonomi (mu'amalah). Sedangkan universal bermakna bahwa syari'at Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai datangnya hari akhir. Kegiatan sosial ekonomi (bermu'amalah) dalam Islam mempunyai cakupan yang sangat luas dan fleksibel.

Sistem ekonomi Islam saat ini lebih dikenal dengan fiqh mu'amalah. Fiqh mu'amalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan kehidupan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi sosial kemasyarakatan.³⁹

³⁹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2004), hal. 15.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kegiatan penjualan atau perdagangan dalam pandangan Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan ke dalam bidang mu'amalah, yakni bidang yang berkenan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Aspek ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor ril. System ekonomi Islam tampaknya lebih mengutamakan sektor ril dibanding dengan sektor moneter, dan transaksi penjualan atau jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud. Namun tidak semua praktek penjualan (perdagangan) boleh dilakukan. Perdagangan yang dijalankan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan, yang karena itu ada pihak yang dirugikan dan praktek-praktek lain sejenisnya merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam.⁴⁰

Perspektif agama aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh agama bernilai ibadah. Dengan perdagangan selain mendapatkan ketentuan-ketentuan material guna memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Berusaha atau mencari rizki Allah merupakan perbuatan yang baik dalam perdagangan Islam. Salah satu bentuk usaha itu adalah jual-beli, berniaga atau berdagang. Dalam sejarah tercatat bahwa Nabi Muhammad pada masa mudanya adalah seorang pedagang yang menjualkan barang-barang milik seorang pemilik

⁴⁰ Masyhuri, *Sistem Perdagangan Dalam Islam*, (Jakarta : Pusat Penelitian Ekonomi- LIPI, 2005), hal. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

barang yang kaya, yaitu Khadijah. Keberhasilan dan kejujuran Nabi dibuktikan dengan ketertarikan sang pemilik modal hingga kemudian menjadi istri Nabi.

Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau perdagangan dijelaskan didalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 198 yang berbunyi sebagai berikut:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ۗ

Artinya: *“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”*. (Q.S. Al-Baqarah: 198)

Keterangan Al-Qur'an surat Al-Baqharah ayat198 diatas dijelaskan bahwa Allah SWT menyeru manusia untuk berusaha mencari rizki yang halal. Salah satu cara memperoleh rezki dari Allah SWT yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha.

Melakukan transaksi jual-beli boleh melakukan khiyar selama mereka belum berpisah. Jika keduanya melakukan transaksi dengan benar dan jelas, keduanya diberkahi dalam jual-beli mereka. Jika mereka menyembunyikan dan berdusta, Allah SWT akan memusnahkan keberkahan jual-beli mereka. Karena itu dalam dunia perdagangan, Islam mengajarkan agar para pihak bertindak jujur. Kejujuran dalam jual-beli ini menempatkan mereka yang melakukan transaksi pada tempat baik dan mulia dalam pandangan Allah, sebagaimana disabdakan Nabi Muhammad SAW sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

التاجر الصدوق الأمين مع الصديقين والشهداء. (رواه الترمذي و حاكم)

Artinya: “Perdagangan yang jujur lagi terpercaya adalah bersama-sama para Nabi, orang-orang yang benar dan syuhadah. (H. R. Tirmizi dan Hakim).⁴¹

Tempat yang terhormat bagi pedagang yang jujur disejajarkan dengan para Nabi. Karena berdagang dengan jujur berarti menegakkan kebenaran dan keadilan yang merupakan misi para Nabi. Disejajarkan dengan orang-orang shaleh, karena pedagang yang jujur merupakan bagian dari amal shaleh, sedangkan persamaan dengan para syuhadah, karena perdagangan adalah berjuang membela kepentingan dan kehormatan diri dan keluarganya dengan cara yang benar dan adil.

2. Jual Beli Dalam Islam

a. Pengertian

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti al-bai’, al-Tijarah dan yang berarti mengambil, memberikan sesuatu, atau barter. Kata al-bai’ dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata ash-shira’ (beli). Dengan demikian, kata al-bai’ berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.⁴²

⁴¹ Nashiruddin Al-Albani, Muhammad, *Shahih Sunan Ibnu Majah*, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007), cet. Ke-2, hal. 297.

⁴² Abdul Azis Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, (Jakarta: Ihtiar Baru van Hoeve, 1996), hal. 184.

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, al-bai' adalah jual beli antara benda dan benda atau pertukaran antara benda dengan uang.⁴³ Dalam istilah fiqh disebut dengan al-bai' yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.⁴⁴ Menurut Syariat Islam, jual beli adalah pertukaran harta tertentu dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya. Atau, dengan pengertian lain, memindahkan hak milik dengan hak milik lain berdasarkan persetujuan dan perhitungan materi.⁴⁵

Terdapat pula beberapa definisi jual beli yang dikemukakan ulama fiqh, antara lain: Menurut ulama Hanafiyah, ulama Hanafiyah mendefinisikan jual beli adalah “saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu”.⁴⁶ Menurut ulama Malikiyah, “jual beli adalah akad mu'awadah (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan”.⁴⁷ Menurut ulama Syafi'iyah, “Jual beli menurut syara' adalah suatu akad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya”.⁴⁸ Menurut ulama Hanabilah, “Makna jual beli dalam syara' adalah tukar menukar harta dengan harta, atau tukar menukar manfaat yang mubah

⁴³ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hal. 15.

⁴⁴ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hal. 114.

⁴⁵ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*. Terjemahan Jilid 12, (Bandung: Al-Ma'arif, 1987), hal. 121.

⁴⁶ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 113.

⁴⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hal. 175.

⁴⁸ *Ibid.*, hal. 175.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba atau bukan utang”⁴⁹.

Dasar Hukum

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-Qurán, sunah Rasulullah SAW serta Ijma', yakni:

1. Al-Qurán, dalam surah Al-Baqarah 2:275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
الذَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

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

⁴⁹ Ibid., hal. 176

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

*Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*⁵⁰

Maksud dari ayat tersebut adalah jual beli diperbolehkan oleh Allah SWT dan hukumnya halal. Akan tetapi apabila ada unsur riba dalam jual beli tersebut maka hukumnya haram dan dilarang oleh Allah Subhanahu Wata'ala.

2. Hadist

Rasulullah meriwayatkan jual beli sebagai mata pencaharian yang baik, yang artinya: "Wahai Rasulullah, mata pencaharian apakah yang paling baik?" beliau bersabda: "Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur." (HR. Ahmad)⁵¹

3. Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual-beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya harus diganti dengan barang lain yang sesuai.⁵²

⁵⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro), Cet IV, 2005), hal. 198.

⁵¹ Ahmad, *Kitab Ahmad*, Hadist No. 16628, Lidwah Pustaka i-Software-Kitab Sembilan Imam).

⁵² Syafe'i Rachmat, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), hal. 75.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kesimpulan dari potongan ayat al-Qur'an, hadist serta ijma tersebut adalah jual beli pada dasarnya mubah atau boleh akan tetapi hukum jual beli bisa berubah pada situasi tertentu.

Rukun dan Syarat Jual Beli

1) Rukun Jual Beli

Jual beli dapat dikatakan sah oleh syara' apabila berlangsung menurut cara yang dihalalkan, yaitu harus mengikuti ketentuan yang telah ditentukan. Ketentuan yang dimaksud berkenaan dengan rukun dan syarat jual beli agar terhindar dari hal-hal yang dilarang dalam jual beli. Rukun dan syarat tersebut merujuk kepada al-Qur'an dan petunjuk nabi Muhammad SAW dalam hadist-hadistnya.

Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat di kalangan ulama, namun secara pokok pendapat mereka tidak jauh berbeda. Terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur ulama yaitu, rukun jual beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan qabul (ungkapan menjual dari penjual).⁵³

Menurut ulama Hanafiyah yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan. kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli. Hal yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan

⁵³ Nasroen Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Gaya Media Pratama, 2000), hal. 114.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

transaksi jual, menurut ulama Hanafiyah boleh tergambar dalam ijab dan qabul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang.⁵⁴

Adapun jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli ada empat,⁵⁵ yaitu:

- a) Ada orang yang berakad (penjual dan pembeli).
- b) Ada Sighat (lafal ijab dan qabul).
- c) Obyek transaksi.
- d) Ada nilai tukar pengganti barang.

2) Syarat-syarat Jual-Beli

Suatu jual-beli menjadi sah, diperlukan terpenuhinya syarat syarat yakni:

- a) Berkaitan dengan orang yang berakad

Orang yang melakukan akad disyaratkan: berakal dan dapat membedakan (memilih). Akad orang gila, orang mabuk, anak kecil yang tidak dapat membedakan tidak sah.

- b) Berkaitan dengan barang yang diakadkan

Syarat-syarat jual-beli yang berkaitan dengan barang yang diakadkan, yakni: bersihnya barang, dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad, mampu menyerahkannya, barang yang diakadkan ada di tangan, pemilikan dan memperlakukan.

⁵⁴ *Ibid.*, hal. 115.

⁵⁵ *Ibid.*, hal. 115.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c) Berkaitan dengan perkataan ijab qabul

Perkataan ijab qabul harus jelas, terang, dan dapat di pahami serta di mengerti oleh penjual dan pembeli.⁵⁶

Jual Beli yang Dilarang

1) Jual-Beli Ketika Panggilan Adzan

Jual-beli tidak sah dilakukan bila telah masuk kewajiban untuk melakukan shalat Jum'at.⁵⁷ Yaitu setelah terdengar panggilan adzan yang kedua, berdasarkan Firman Allah Ta'ala:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ۗ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat pada hari Jum'at, maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.”* (QS. Al-Jumu'ah : 9).

2) Jual-Beli Untuk Kejahatan

Allah melarang kita menjual sesuatu yang dapat membantu terwujudnya kemaksiatan dan dipergunakan kepada yang diharamkan Allah. Karena itu, tidak boleh menjual sirup yang dijadikan untuk membuat khamer karena hal tersebut akan membantu terwujudnya permusuhan.⁵⁸

3) Jual-Beli Gharar

⁵⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid III, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), hal. 127

⁵⁷ *Ibid.*, hal. 128.

⁵⁸ Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers 2015), hal. 109.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Definisi gharar adalah sesuatu yang tidak diketahui bahaya dikemudian hari, dari barang yang tidak diketahui hakikatnya. Jualbeli gharar adalah jual-beli yang mengandung unsur-unsur penipuan dan penghianatan, baik dari ketidak jelasan dalam objek jual-beli atau ketidakpastian dalam pelaksanaannya. Dasar tidak diperbolehkannya jual-beli gharar yaitu hadis Nabi dari Abu Hurairah menurut riwayat Muslim: Artinya : "Rasulullah Saw melarang jual beli hashah (jual-beli dengan melempar kerikil) dan jual beli gharar" (HR. Muslim).

4) Perdagangan yang menipu

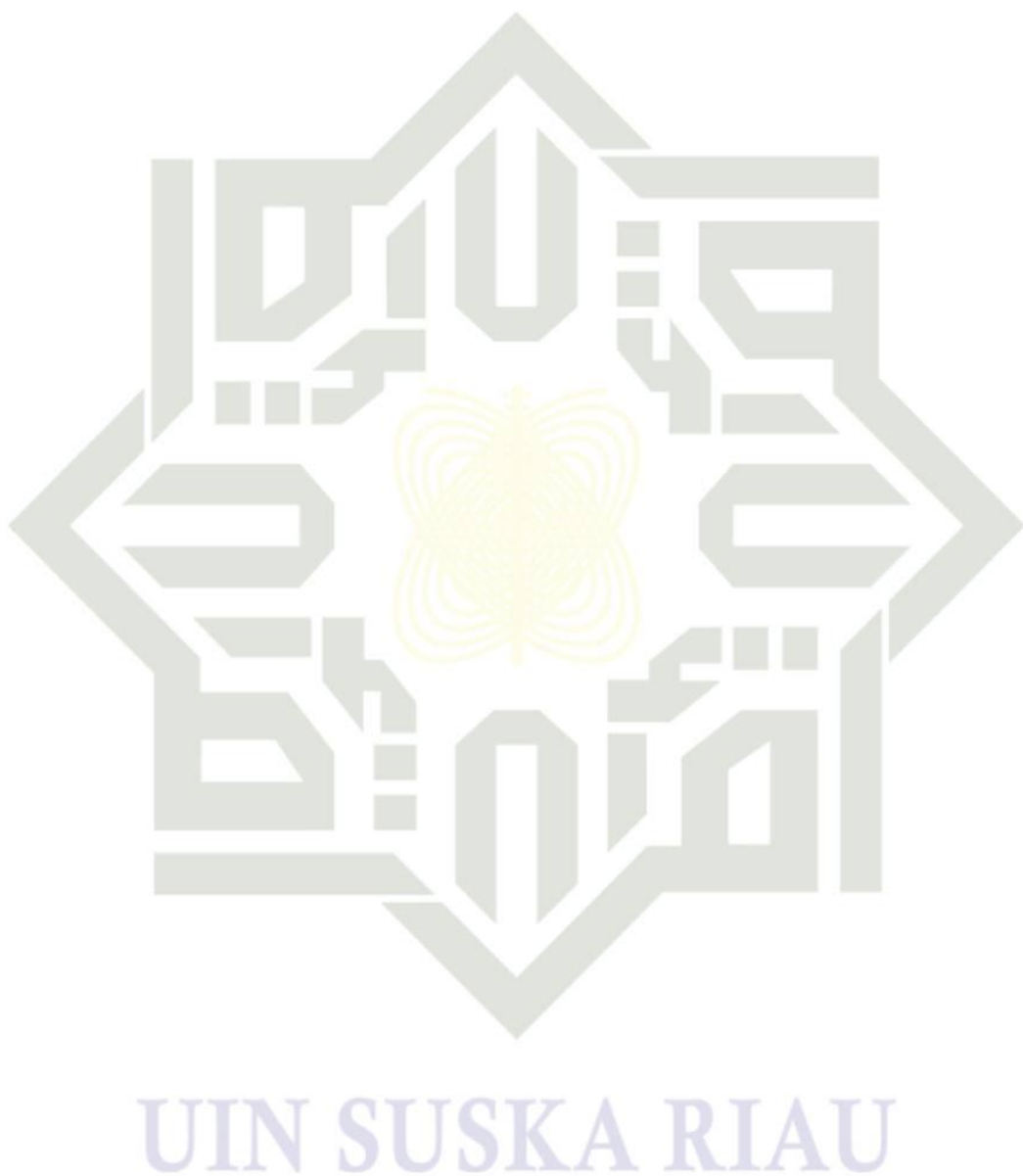
Islam sangat melarang segala bentuk penipuan, untuk itu Islam sangat menuntut suatu perdagangan yang dilakukan secara jujur dan amanah. Seperti Hadis Riwayat Muslim bahwasannya Rasulullah pernah bersabda, yang artinya: "Barang siapa yang melakukan penipuan maka dia bukanlah dari golongan kami". (HR. Muslim).

Termasuk dalam kategori menipu dalam perdagangan adalah Ghisyah, yaitu menyembunyikan cacat barang yang dijual, dapat pula dikategorikan sebagai ghisyah adalah mencampurkan barang-barang jelek ke dalam barang-barang yang berkualitas baik, sehingga pembeli akan mengalami kesulitan untuk mengetahui secara tepat kualitas dari suatu barang yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diperdagangkan. Dengan demikian, penjual akan mendapatkan harga yang tinggi untuk kualitas barang yang jelek.⁵⁹



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

⁵⁹ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2009), hal. 59-60.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Penjualan Emas pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi (MULIA) di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Perkanbaru, maka diperoleh kesimpulan:

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan emas pada produk Murabahah Logam Investasi Abadi di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru terbagi 2 yaitu faktor internal dan eksternal, faktor internal yaitu penetapan harga jual, kualitas produk, kegiatan sales promotion, dan pelayanan, sedangkan faktor eksternal yaitu selera konsumen dan persaingan. Menurut penulis, faktor inilah yang mempengaruhi penjualan emas Mulia di Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru.

Tinjauan ekonomi Islam terhadap Penjualan Emas pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi (MULIA) di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Perkanbaru dalam pelaksanaannya sudah sesuai dengan kaidah ekonomi Islam. Hal ini di dukung dengan diterbitkannya Fatwa DSN No. 77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



SARAN

Dari hasil penelitian di atas, ada beberapa saran dari penulis untuk semua pihak yang ada di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru, diantaranya:

- b. Meningkatkan promosi produk MULIA dengan bersosialisasi secara optimal kepada masyarakat sekitar.
- c. Meningkatkan kinerja karyawan untuk dengan mengadakan pelatihan-pelatihan yang diadakan perusahaan menunjang penjualan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Bakir, Muhammad. 2001. *Adab Mencari Nafkah* Bandung: Kharisma.
- Al Arif , M. Nur Rianto & Amalia, Euis. 2010. *Teori Mikro Ekonomi* Jakarta: Kencana.
- Ghazaly, Abdul Rahman, dkk. 2010. *Fiqh Muamalat* Jakarta: Prenada Media Group.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah* Jakarta: Gema Insani.
Pegadaian Syariah.co.id
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta
- Hasan, Iqbal. 2002. *Pokok-Pokok Materi Statistik I (Statistik Deskriptif)*, Jakarta: Bumi Aksara
- Muhmmad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Pers
- Kasiram, Moh. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*, Yogyakarta: UIN MALIKI press
- Achmadi, Narbuko. 2005. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara
- Emzir. *Analisis Data: Metodologi penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Matua, Pirgon. 2003. *Sejarah Singkat Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian*, Jakarta.
- Sutedi, Adrian. 2011. *Hukum Gadai Syariah*, Bandung: Alfabeta.
- Buku Profil PT. Pegadaian Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru Tahun 2018
Pegadaian.co.id

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim R

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Narain, Muhammad, 2009, *Penganggaran Perusahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.

Assauri, Sofyan, 2011, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers.

Thamrin, Abdullah dan Tantri, Francis, 2012, *Manajemen Pemasaran.*, Depok : PT Raja Grafindo Persada.

Kotler dan Keller, 2008, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.

Tjiptono, Fandy dkk, 2008, *Pemasaran startegi*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta.

Swastha, Basu, 2001, *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta: BPFE.

Swastha, Basu dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty

Nitisemito, Alex. S, 1998, *Manajemen Pejualan*, Jakarta: Ghalia Indonesia.

Alma, Buchari, 2007, *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi Revisi*, Bandung: CV Alfabeta.

Kotler, Phillip dan Armstrong, Garry, 2008, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.

Kotler, Phillip, dan Keller, Kevin Lane, 2008, *Manajemen Pemasaran Jilid I*, Jakarta:Erlangga, 2008.

Syafe'I, Rachmat. 2004. *Fiqh Mu'amalah*, Bandung : CV Pustaka Setia.

Masyhuri. 2005. *Sistem Perdagangan Dalam Islam*, Jakarta : Pusat Penelitian Ekonomi- LIPI.

Nashiruddin Al-Albani, Muhammad. 2007. *Shahih Sunan Ibnu Majah*, (Jakarta : Pustaka Azzam.

Aziz Dahlan, Abdul. 1996. *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM). 2009. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama.

Sadiq, Sayyid. 1987. *Fiqh Sunnah*. Terjemahan Jilid 12, Bandung: Al-Ma'arif.

Ali Hasan, M. 2003. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Wardi Muslich, Ahmad. 2013. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah.

Departemen Agama RI. 2013. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro.

Mardani. 2015. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers.

Jusmaliani. 2009. *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo.

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa saja produk yang di miliki pegadaian syariah?
2. Bagaimana pelaksanaan penjualan emas di pegadaian syariah?
3. Apa saja syarat yang diperlukan dalam jual beli emas?
4. Bagaimana penetapan harga jual?
5. Berapa lama jangka waktu pembayaran yang diberikan?
6. Siapa target utama jual beli emas?
7. Berapa jumlah (Gram) penjualan emas setiap tahunnya?
8. Bagaimana pelaksanaan bauran pemasaran penjualan emas di Pegadaian Syariah Ahmad Yani Pekanbaru?
9. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan?
10. Apa keunggulan produk Murabahah Logam Investasi Abadi (MULIA) di Pegadaian Syariah?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DOKUMENTASI

1. Kantor Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

2. Plang Nama Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Kegiatan Wawancara di Pegadaian Syariah cabang Ahmad Yani Pekanbaru



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGESAHAN
PERBAIKAN SKRIPSI**

Skripsi dengan judul *ANALISIS PENJUALAN EMAS PADA PRODUK MURABAHAH LOGAM INVESTASI ABADI DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH AHMAD YANI PEKANBARU*, ditulis oleh :

Nama : **Muhammad Ridwan**

NIM : 11325100368

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 18 Maret 2020

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Akmal Abdul Munir Lc, MA

Sekretaris

Ahmad Hamdalah S.E.I., M.E.Sy

Penguji I

Syamsurizal, SE., M.Sc.Ak.CA

Penguji II

Afdhol Rinaldi, SE., M.Ec



Mengetahui,
KASUBBAG Akademik
Kemahasiswaan dan Alumni
Fakultas Syariah dan Hukum

Jalinus, S.Ag

NIP. 19750801 200701 1 023

UIN SUSKA RIAU

PEMERINTAH PROVINSI RIAU

DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I & II Komp. Kantor Gubernur Riau
 Jl. Jenderal Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39119 Fax. (0761) 39117, PEKANBARU
 Email : dpmptsp@riau.go.id

Kode Pos : 28126



182010

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPTSP/NON IZIN-RISET/19364
 TENTANG

PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat Permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : Un.04/PP.00.9/1255/2019 Tanggal 14 Februari 2019**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

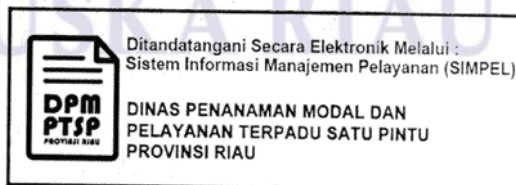
- | | | |
|----------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Nama | : | MUHAMMAD RIDWAN |
| 2. NIM / KTP | : | 11325100368 |
| 3. Program Studi | : | EKONOMI SYARIAH |
| 4. Jenjang | : | S1 |
| 5. Alamat | : | PEKANBARU |
| 6. Judul Penelitian | : | FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN EMAS DI PEGADAIAN SYARIAH CABANG AHMAD YANI PEKANBARU DITINJAU MENURUT EKONOMI ISLAM |
| 7. Lokasi Penelitian | : | PEGADAIAN SYARIAH CABANG AHMAD YANI PEKANBARU |

Dengan Ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan ini.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini dibuat.

Demikian Rekomendasi ini diberikan agar dapat digunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini dan terima kasih.

Dibuat di : Pekanbaru
 Pada Tanggal : 28 Februari 2019



Tembusan :
 Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Kepala Kantor Cabang Pegadaian Syariah Cabang Ahmad Yani
3. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
4. Yang Bersangkutan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pegadaian

Pekanbaru, 26 Maret 2019

Nomor : 101/00102.06/2019
 Lampiran : -
 Urgensi : B

Kepada Yth,
 Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
 Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
 di

Pekanbaru

Hal : Izin Riset

Menindaklanjuti surat Pemerintah Provinsi Riau Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Nomor: 503/DPMPSTP/NON RISET/19364 tanggal 28 Februari 2019 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Riset /Pra Riset dan Pengumpulan Data untuk Bahan Sikripsi , dengan ini disampaikan bahwa :

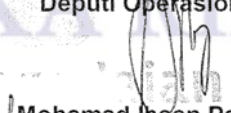
NAMA MAHASISWA	NIM	KOMPETENSI KEAHLIAN
MUHAMMAD RIDWAN	11325100368	Ekonomi Syariah S1

DI IZINKAN untuk memperoleh data di Kantor PT PEGADAIAN (Persero) Unit Pelayanan Syariah Cabang Ahmad Yani Pekanbaru, dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Sdr, MUHAMMAD RIDWAN diminta untuk melapor dan berkoordinasi dengan Pemimpin Cabang PT Pegadaian (Persero) Ahmad Yani terkait dengan data yang saudara butuhkan untuk bahan penulisan skripsi dengan Judul "**Faktor faktor yang Mempengaruhi Penjualan Emas Di Pegadaian Syariah Cabang Ahmad Yani , Ditinjau Menurut Ekonomi Islam**".
2. Selama melaksanakan aktivitas di PT Pegadaian (Persero) Cabang Ahmad Yani yang bersangkutan agar mematuhi semua peraturan dan tata tertib yang berlaku dan **diwajibkan** untuk **Mendownload Aplikasi PDS (Pegadaian Digital Service)**.
3. Menjaga kerahasiaan Perusahaan serta **dilarang keras** untuk memberikan data nasabah kepada pihak lain, semua data yang diperoleh tidak diperkenankan untuk dipublikasikan dan semata- mata hanya untuk kepentingan studi.

Demikian izin ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

PT PEGADAIAN (Persero)
 Deputi Operasional


 Mohamad Ihsan Palaloi
 Vice President

Tembusan disampaikan kepada :
 1. Pemimpin cabang Syariah Ahmad Yani



JURNAL HUKUM ISLAM

مجلة الأحكام الشرعية

Journal For Islamic Law

JL. H.R. Soebrantas No. 155 KM 18 Simpang Baru, Panam Pekanbaru 28293

Po. Box 1004 Telp. (0761) 561645 Fax. (0761) 562052

www. Jurnalhukumislam.com email. admin@jurnalhukumislam.com

HP. 081275158167 – 085213573669

SURAT KETERANGAN

Pengelola Jurnal Hukum Islam dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : MUHAMMAD RIDWAN

NIM : 11325100368

Program Studi : EKONOMI SYARIAH

Judul : *Analisis Penjualan Emas Pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi (Mulia) Di Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru*

Pembimbing : Dr. Heri Sunandar M.CL

Nama tersebut diatas telah menyerahkan jurnal skripsi sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan.

Pekanbaru, 27 Juni 2020

Pimpinan Redaksi



M. Alpi Syahrin, SH., MH., CPL
NIP. 198804302019031010

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BIOGRAFI PENULIS



Muhammad Ridwan, lahir di Pekanbaru pada tanggal 12 Januari 1995, anak kedua dari 3 bersaudara. Lahir dari pasangan Meswendi dan Afrina. Pendidikan formal yang ditempuh oleh penulis dimulai dari SD 010 Pekanbaru , lulus pada tahun 2007. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke SMPN 18 Pekanbaru dan lulus pada tahun 2010. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan ke SMA PGRI Pekanbaru dan lulus pada tahun 2013.

Pada tahun 2013, penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan mengambil jurusan Ekonomi Syariah di Fakultas Syariah dan Hukum.

Dalam masa perkuliahan penulis pernah sering mengikuti ekstra kulikuler sepakbola, dan juga pernah menjuarai kejuaraan antar jurusan. Penulis juga telah melaksanakan kegiatan PKL (Praktek Kerja Lapangan) di PT. Pegadaian cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru. Selanjutnya penulis juga melaksanakan KKN (Kuliah Kerja Nyata) di Desa Sungai Intan, Tembilahan, Indragiri Hilir, Riau.

Penulis melaksanakan penelitian yang berjudul “**Analisis Penjualan Emas pada Produk Murabahah Logam Investasi Abadi di PT. Pegadaian (Persero) cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru** dan telah lulus setelah memunaqasyahkan dengan predikat Sangat Memuaskan pada tanggal 07 Januari 2020 dan juga telah berhak mendapatkan gelar Sarjana Hukum (S.E).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.