



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



**STRATEGI PEMBELIAN KARET DALAM UPAYA
MENINGKATKAN KEUNTUNGAN MENURUT
EKONOMI SYARIAH
(Studi Pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan
Inuman Kabupaten Kuantan Singingi)
SKRIPSI**



Oleh

**ALHAMMITA
11425103910**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU-PEKAMBARU
1442 H/ 2021 M**



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.

PERSETUJUAN

Pekanbaru, 08 Maret 2021

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Syari'ah & Hukum
UIN Suska Riau
di-
Pekanbaru

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Dengan hormat,

Setelah membaca, meneliti dan memeriksa serta memberikan petunjuk dan mengadakan perbaikan-perbaikan, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi atas nama **Alhammita** yang berjudul: "ANALISIS STRATEGI PEMBELIAN KARET DALAM UPAYA MENINGKATKAN KEUNTUNGAN MENURUT EKONOMI SYARI'AH (Studi Pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi)". **Telah** dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk menempuh gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah **pada** Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Harapan kami semoga dalam waktu dekat ini saudara Alhammita dapat dipanggil untuk diuji **dalam** sidang Munaqasyah di Fakultas Syari'ah dan Hukum.

Demikian harapan kami, mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat sebagaimana adanya.

Wassalam
Pembimbing,


Dr. Zulfahmi Bustami, M.Ag
NIP. 197101011997031010

UIN SUSKA RIAU



PENGESAHAN

© Skripsi dengan judul **STRATEGI PEMBELIAN KARET DALAM UPAYA MENINGKATKAN KEUNTUNGAN MENURUT EKONOMI SYARIAH (Studi pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi)**, yang ditulis oleh :

Nama : ALHAM MITA
 NIM : 11425103910
 Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari / Tanggal : Kamis, 22 April 2021
 Waktu : 08.30 WIB
 Tempat : Ruang Auditorium Fakultas Syariah dan Hukum

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

Pekanbaru, 30 April 2021 M

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Dr. Drs. Syahfawi, S.Ag., M.Sh.Ec

Sekretaris

Rozi Andriani, ME.Sy

Penguji I

Madona Khairunisa, ME.Sy

Penguji II

Zuraidah, M.Ag

Mengetahui :

Rektor Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag

NIP. 19580712 196803 1 005

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

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

UIN SUSKA RIAU



ABSTRAK

Alhammita, (2021): Strategi Pembelian Karet dalam Upaya Meningkatkan Keuntungan Menurut Ekonomi Syariah (Studi pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi).

Penelitian ini dilakukan di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi. Penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi, keluhan petani atas mekanisme pembelian hasil karet oleh ketentuan toke di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, (1) Bagaimana strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?, (2) Apa saja faktor pendukung dan penghambat pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?, (3) Bagaimana tinjauan ekonomi Syariah terhadap strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?.

Penelitian ini bertujuan (1) Untuk mengetahui strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi, (2) Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi, (3) Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Syariah terhadap strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Populasi dalam penelitian ini adalah 8 toke karet. Sedangkan pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *total sampling* yaitu seluruh populasi dijadikan sampel yaitu 8 toke karet, dan untuk memperkuat data maka dilakukan wawancara dengan petani karet. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini adalah (1) Strategi pembelian untuk meningkatkan keuntungan yang dilakukan oleh toke menggunakan konsep *marketing mix* yaitu produk dan harga. Strategi pembelian toke dalam meningkatkan keuntungan dengan membeli karet dari para petani kemudian mengumpulkan di gudang milik toke dan menjual ke pabrik ketika harga naik. Sedangkan, penentuan harga jual ditentukan oleh kadar air pada karet, semakin banyak kadar air maka penyusutan semakin banyak dan harga semakin rendah, dan jika kadar air sedikit harga akan lebih tinggi. (2) Faktor pendukung dalam meningkatkan keuntungan yang dilakukan oleh toke adalah modal, cuaca (musim panas), pemberian utang-piutang

dan transportasi. Sedangkan, faktor penghambatnya adalah ilmu pengetahuan, cuaca (musim hujan), akses jalan dan teknologi. (3) Tinjauan ekonomi Syariah mengenai strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan yang dilakukan oleh toko dengan konsep *marketing mix* secara umum telah sesuai dengan prinsip ekonomi Syariah. Namun, pada saat penentuan harga sering terjadi ketidakadilan dan kejujuran, toko sering melakukan perubahan harga yang sudah ditetapkan oleh pabrik guna untuk memperoleh keuntungan.

Kata kunci: Strategi pembelian, meningkatkan keuntungan.

- 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 mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



KATA PENGANTAR

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
Bismillahirrohmanirrohim

Alhhamdulillahirobbil'alamin

Segala puji bagi Allah SWT yang telah menciptakan langit dan bumi serta segala isinya, dan rasa syukur penulis ucapkan kehadiran-Nya yang telah memberikan nikmat Islam, iman, ihsan. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, serta kalangan para sahabatnya. Berkat rahmat-Nya pula saya selaku penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan judul **“Strategi Pembelian Karet Dalam Upaya Meningkatkan Keuntungan Menurut Ekonomi Syariah (Study Pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi)”**.

Penulisan penelitian ini adalah untuk melengkapi persyaratan dalam menyelesaikan study akhir tingkat Sarjana pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau.

Penulis menyadari bahwa dalam mengikuti jenjang pendidikan tidak terlepas dari bantuan sesama, baik dari keluarga, guru, dosen, sahabat maupun orang lain. Oleh karena itu, melalui karya tulis ilmiah ini, penulis menyampaikan dengan hati yang tulus suatu ucapan yang pantas diterima oleh semua yang telah membantu penulis sehingga bisa menyelesaikan penelitian yaitu ucapan “terima kasih”. Ucapan terima kasih ini disampaikan kepada yang terhormat dan yang tercinta :



- 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 mengumunkan 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

1. Ibunda Jusmanidar dan Ayahanda Mawardi yang telah memberikan kasih sayang yang tulus, pengorbanan dan selalu mendoakan demi kesuksesan dan dapat menyelesaikan kuliah Sarjana S1.
2. Bapak Prof. Dr. Suyitno, M.Ag selaku PLT UIN Suska Riau, beserta Wakil Rektor I, Wakil Rektor II, dan Wakil Rektor III.
3. Bapak Dr.Hajar,M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau beserta Wakil Dekan I, Wakil Dekan II, dan Wakil Dekan III.
4. Bapak Syahpawi,S.AG,M.sh, selaku ketua jurusan Ekonomi Islam dan Bapak Syamsulrizal, SE,M.Sc.Ak, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam beserta staf dan jajarannya.
5. Bapak Dr. Wahidin M.Ag selaku Dosen Penasehat Akademis penulis yang selalu memberi nasehat kepada penulis saat menjalani perkuliahan.
6. Bapak Dr. Zulfahmi Bustami M.Ag sebagai pembimbing skripsi yang telah memberi arahan dan bimbingan kepada penulis selama menulis skripsi.
7. Bapak/Ibu Karyawan Fakultas Syariah dan Hukum beserta Dosen-dosen atau tenaga pengajar yang telah mendidik dan mengajar penulis.
8. Bapak/Ibu Karyawan Perpustakaan UIN Suska Riau dan Fakultas Syariah yang telah membantu dalam meminjamkan buku-bukunya sebagai referensi bagi penulis.

DAFTAR ISI

PENGESAHAN PEMBIMBING	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan kegunaan penelitian	9
1. Tujuan Penelitian	9
2. Kegunaan Penelitian	9
E. Metode Penelitian	10
1. Jenis Penelitian.....	10
2. Subjek dan Objek Penelitian.....	10
3. Populasi dan Sample	10
4. Sumber Data.....	11
5. Teknik Pengumpulan Data.....	11
6. Teknik Analisis Data.....	12
7. Teknik Penulisan.....	12
8. Penelitian Terdahulu	13
9. Sistematika Penulisan	15
BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
A. Letak Geografis dan Demografis Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.....	17
B. Kependudukan.....	19
C. Adat Istiadat	20



D. Agama dan Pendidikan	21
E. Sosial Ekonomi	23

BAB III TINJAUAN TEORI

A. Strategi Pembelian.....	25
B. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	29
1. Produk.....	29
2. Harga.....	30
3. Promosi	34
4. Tempat	35
C. Keuntungan.....	36
1. Pengertian Keuntungan.....	36
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keuntungan	38
3. Meningkatkan Keuntungan Menurut Ekonomi Syariah.....	39
D. Tanaman Karet.....	44
1. Pengertian Karet.....	44
2. Jenis-jenis Karet.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pembelian Karet Dalam Upaya Meningkatkan Keuntungan Studi Pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.....	47
B. Faktor Pendukung dan Penghambat Pembelian Karet dalam Upaya Meningkatkan Keuntungan Studi pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.....	54
C. Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Strategi Pembelian Karet dalam Upaya Meningkatkan Keuntungan Studi pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.....	58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Saran	66

DAFTAR PUSTAKA	68
-----------------------------	-----------

PEDOMAN WAWANCARA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT PENULIS

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





UIN SUSKA RIAU

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa merujuk 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 mempublikasikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1	Produksi Tanaman Perkebunan Karet di Provinsi Riau Tahun 2018-2019 2
Tabel I.2	Data Penjualan Karet di Desa Seberang Pulau Busuk Tahun 2018-2019 6
Tabel I.3	Tabel Penelitian Terdahulu 13
Tabel II.1	Jumlah Penduduk Desa Seberang Pulau Busuk Berdasarkan Jenis Kelamin 19
Tabel 2.2	Jumlah Masyarakat Desa Seberang Pulau Busuk Berdasarkan Tingkat Umur 19
Tabel 2.3	Jumlah Masyarakat Desa Seberang Pulau Busuk Berdasarkan Tingkat Pendidikan 22
Tabel 2.4	Jumlah Penduduk Desa Seberang Pulau Busuk Berdasarkan Pekerjaan 24

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara agraris dimana sebagian besar mata pencaharian penduduknya berasal dari sektor pertanian. salah satu sektor pertanian tersebut adalah budidaya perkebunan. Karet adalah salah satu sumber daya alam Indonesia yang bisa kita banggakan. Indonesia bahkan pernah menjadi negara penghasil alam terbesar di dunia. Pada tahun 1864 saat itu, tanaman karet dijadikan salah satu koleksi di Kebun Raya Bogor. Melihat tanaman ini begitu kaya manfaat, akhirnya karet ditanam dalam bentuk perkebunan dan menyebar ke berbagai daerah. Pada tahun 1900an hingga sekitar tahun 1956 Indonesia pernah menjadi penghasil karet alam terbesar di dunia.¹

Provinsi Riau merupakan salah satu sentra produksi karet Indonesia yang memberikan kontribusi sebesar 373 749,00 ton pada tahun 2018, dan 373 726,00 ton pada tahun 2019. Data tahun 2018-2019 menunjukkan bahwa kabupaten penghasil karet di Provinsi Riau terbesar di 12 kabupaten/kota adalah Kabupaten Kuantan Singingi. Berikut adalah data produksi tanaman perkebunan karet di Provinsi Riau:

¹Putri Puspita, *Serba-serbi Perkebunan Karet di Indonesia*, Diakses pada tanggal 29 Desember 2019. <https://.grid.id/08679320/serba-serbi-perkebunan-karet-di-indonesia>



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

Tabel. I.1
Produksi Tanaman Perkebunan Karet di Provinsi Riau
Tahun 2018-2019

Kab/Kota	Karet	
	2018 (Ton)	2019 (Ton)
Riau	373 749,00	373 726,00
Kuantan Singingi	83 680,00	83 983,00
Indragiri Hulu	49 275,00	32 306,00
Indragiri Hilir	4 616,00	4 616,00
Pelalawan	43 860,00	43 860,00
Siak	14 249,00	31 093,00
Kampar	64 857,00	65 188,00
Rokan Hulu	54 420,00	54 420,00
Bengkalis	22 453,00	22 447,00
Rokan Hilir	22 160,00	22 161,00
Kepulauan Meranti	11 941,00	12 287,00
Pekanbaru	-	448,00
Dumai	1 800,00	917,00

Sumber data: BPS Provinsi Riau 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa data tahun 2018-2019 menunjukkan bahwa provinsi penghasil karet di Provinsi Riau terbesar adalah Kabupaten Kuantan Singingi sebesar 83 680,00 ton pada tahun 2018, dan sebesar 83 983,00 pada tahun 2019 dari total produksi karet di Provinsi Riau, diikuti dengan Kabupaten Kampar sebesar 64 857,00 ton pada tahun 2018, dan sebesar 65 188,00 ton pada tahun 2019, Kabupaten Rokan Hulu sebesar 54 420,00 ton pada tahun 2018, dan sebesar 54 420,00 ton pada tahun 2019, dan sisanya terbesar di Kabupaten Pelalawan, Indragiri Hulu, Bengkalis, Rokan Hilir, Siak, Kepulauan Meranti, Indragiri Hilir, Dumai dan Kota Pekanbaru.

Dalam kehidupan sehari-hari, baik individu maupun masyarakat atau perusahaan secara keseluruhan akan menghadapi persoalan-persoalan yang



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

bersifat ekonomi karena dikehendaki seseorang. Suatu masyarakat atau perusahaan membuat suatu keputusan tentang cara terbaru untuk melakukan suatu kegiatan ekonomi didasari oleh kebutuhan manusia yang tidak terbatas dan alat pemenuhan kebutuhan tidak terbatas sehingga membuat manusia melakukan tindakan ekonomi.²

Menurut Al Jazairi, hikmah disyariatkannya jual beli ialah seorang Muslim bisa mendapatkan apa yang dibutuhkan dengan sesuatu yang ada di tangan saudaranya tanpa kesulitan yang berarti. Sedangkan hikmah jual beli menurut As Shan'ani adalah bahwa kebutuhan manusia tergantung dengan apa yang ada pada orang lain (temannya), sedangkan temannya itu terkadang tidak mau memberikannya kepada orang lain. Maka dalam syariat jual beli itu terdapat sarana untuk sampai kepada maksud itu, tanpa dosa.³

Secara umum definisi penjualan dapat diartikan sebagai suatu usaha atau langkah kongkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk yang baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Selain untuk mendapatkan keuntungan penjualan juga harus memperhatikan konsep penjualan dalam Islam agar tidak bertentangan dengan pandangan Islam.⁴

² Veithzal Rivai Zainal dan Nurul Huda, *dkk, Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2018), hlm.179.

³ Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Erlangga, 2012), hlm.110-111.

⁴ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2009), cet. Ke-1, hlm.157.



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

Dalam agama Islam ketentuan-ketentuan jual beli itu diatur dengan baik dan termasuk salah satu peluang usaha yang boleh dilakukan oleh agama sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat al-baqarah ayat 275 sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ 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, maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal di dalamnya.”⁵

Berdasarkan ayat di atas dapat diambil pemahaman bahwa Allah SWT mengharamkan seluruh jenis penipuan baik dalam masalah jual beli maupun segala macam muamalah. Seorang muslim diuntut untuk berlaku jujur dalam segala urusannya. Adapun jenis penipuan yang dimaksud dalam jual beli tersebut salah satunya adalah mengurangi takaran timbangan. Al-qur’an menganggap penting persoalan ini sebagai salah satu dari berbagai ilmu bermuamalah dan dijadikan salah satu wasiatnya.

Praktek jual beli karet di desa Seberang Pulau Busuk kecamatan Inuman kabupaten Kuantan Singingi, takaran timbangan dan harga penjualan karet di tentukan oleh toke. Jika dilihat pada jual beli yang lain, yang menentukan

⁵ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an Terjemah*, (Pustaka Al-Mubin: Jakarta, 2013), hlm.47.



harga adalah seorang penjual. Sehingga toke tersebut semena-mena dalam menentukan harga karet, mengakibatkan terjadinya manipulasi timbangan, yang tidak ada transparansi harga karet.⁶

Tingginya produksi karet di Kabupaten Kuantan Singingi, mendorong penjualan karet terus meningkat. Dalam kegiatan penjualan karet banyak terjadi persaingan di antara toke. Berdasarkan informasi yang diperoleh peneliti bahwa terdapat beberapa toke di desa Seberang Pulau Busuk. Yang mana diantara toke dituntut untuk selalu menjaga kualitas agar senantiasa baik. Toke semakin berlomba-lomba untuk dapat beradaptasi dalam suasana persaingan usaha yang kian ketat agar tetap dapat memfokuskan diri untuk mempertahankan keunggulan daya saingnya sehingga kompetensi perusahaan senantiasa terjaga.

Strategi adalah serangkaian rencana besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya.⁷ Berdasarkan pengertian diatas dapat dipahami bahwa strategi merupakan suatu rencana yang ditujukan untuk mencapai tujuan tersebut. Beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang sama, tetapi strategi yang digunakan berbeda. Strategi dari segi tujuan, dimana tidak hanya membuat suatu rencana dari suatu yang dilaksanakan. Akan tetapi, strategi lebih menekankan pada aspek penerapan.

Dalam setiap perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan tentu mengalami banyak kendala, oleh sebab itu perusahaan harus memiliki strategi

⁶ Hasan (Petani karet), *wawancara*, Desa Seberang Pulau Busuk, 13 Januari 2020.

⁷ Nurahmi Hayani, *Manajemen Pemasaran Bagi Pendidikan Ekonomi*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), hlm.86.



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

tertentu dalam strategi penjualan, agar produk yang dipasarkan diminati oleh konsumen, sehingga dalam memformulasikan strategi penjualan harus diorientasikan pada upaya pencapaian kepuasan konsumen agar penjualan meningkat, serta dapat mencapai target perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Suatu penjualan tentu memiliki strategi dalam penjualan untuk mencapai target penjualan. Berikut adalah data penjualan toke karet di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi pada periode 2017 sampai 2019:

Tabel. I.2
Data Penjualan Karet di Desa Seberang Pulau Busuk
Tahun 2018-2019

NO	Pengumpul Karet (Toke)	2017	2018	2019
1	M.Kasim	100 ton	104 ton	94 ton
2	Rusli	80 ton	113 ton	132 ton
3	Ahnan	120 ton	106 ton	86 ton
4	Ramzi	85 ton	107 ton	97 ton
5	Bahtiar	104 ton	93 ton	124 ton
6	Amri	105 ton	84 ton	129 ton
7	Yasmiri	136 ton	108 ton	69 ton
8	Rian	99 ton	120 ton	131 ton

Sumber: Dokumentasi Penjualan toke

Data diatas menjelaskan perbedaan penjualan karet yang dilakukan toke dari tahun ke tahunnya, dimana pada hasil penjualan Pak M.Kasim tahun 2017 sebanyak 100 ton mengalami kenaikan sebanyak 104 ton, namun pada tahun 2019 mengalami penurunan sebesar 94 ton. Sedangkan pada hasil penjualan karet Pak Rusli tahun 2017 sebanyak 80 ton mengalami kenaikan sebanyak 113 ton, dan pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 132 ton dan begitu juga dengan toke lainnya sebagaimana yang disajikan dalam tabel diatas.



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

Adapun usaha-usaha yang dilakukan toke dalam strategi pembelian pada saat ini, dalam rangka meningkatkan keuntungan diantaranya:

1. Membeli hasil panen karet petani di atas harga pasaran, agar petani karet menjual hasil panen dan menjadi pelanggan tetap.
2. Pemotongan persenan, maksudnya adalah saat penimbangan terjadi toke melakukan pemotongan berat karet yang ditimbang. Alasannya karet yang ada ampasnya itu bisa membuat berat timbangan.
3. Apabila toke membeli karet langsung ke kebun petani maka harga beli lebih murah.
4. Memberikan pinjaman kepada petani karet dengan syarat hasil panen karet dari petani saat memasuki waktu panen, harus dijual hanya kepada toke yang memberi pinjaman.
5. Saat mengembalikan pinjaman, pihak toke memberikan syarat harga jual lebih murah daripada harga pada umumnya.
6. Toke menjual karet pada saat harga karet tinggi.
7. Toke memiliki akses baik ke pabrik, sehingga dapat menjual karet.
8. Toke memiliki gudang penyimpanan karet sendiri.
9. Memiliki truk pribadi untuk mengangkut karet ke pabrik.
10. Apabila petani menjual langsung ke tempat toke maka harga beli lebih mahal. Akan tetapi, petani akan dikenakan biaya angkutan.⁸

Dari data diatas, pihak toke juga harus memerhatikan perkembangan penjualan karet. Dalam mencapai target, dibutuhkan strategi pembelian yang

⁸Rojali (Toke karet), *wawancara*, Desa Seberang Pulau Busuk, 28 Juli 2020.



baik dan unggul, maka toke perlu memperthankan serta meningkatkan kualitas dan mutu produknya, agar tercapai tujuan usaha yaitu mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Memperhatikan kasus di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti dan mengkaji lebih lanjut dalam sebuah penelitian skripsi yang berjudul “**Strategi Pembelian Karet Dalam Upaya Meningkatkan Keuntungan Menurut Ekonomi Syariah (Studi Pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi)**”.

B. Batasan Masalah

Untuk menghindari kesimpang siuran dalam penelitian, maka peneliti lebih memfokuskan kepada Strategi Pembelian Karet Dalam Upaya Meningkatkan Keuntungan Menurut Ekonomi Syariah (Studi Pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi).

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi Syariah terhadap strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?



D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

- a. Untuk mengetahui strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.
- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.
- c. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Syariah terhadap strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.

2. Kegunaan penelitian

- a. Sebagai sumbangan ilmu pengetahuan dibidang ekonomi Syariah khususnya persoalan yang sesuai dengan hasil yang diperoleh.
- b. Sebagai informasi kepada masyarakat di desa Seberang Pulau Busuk kecamatan Inuman kabupaten Kuantan Singingi tentang strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan.
- c. Sebagai satu syarat bagi penulis menyelesaikan studi program strata satu (S1) pada Fakultas Syari'ah dan Hukum jurusan Ekonomi Syari'ah.

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



E. Metode penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan/ *Field Research*. Adapun tempat penelitian ini di desa Seberang Pulau Busuk kecamatan Inuman kabupaten Kuantan Singingi.

2. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek dalam penelitian ini adalah penampungan karet (toke) dan petani karet di desa Seberang Pulau Busuk kecamatan Inuman kabupaten Kuantan Singingi.
- b. Objek penelitian ini adalah strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.

3. Populasi dan Sample

- a. Populasi adalah sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal yang membentuk masalah pokok dalam suatu penelitian.⁹ Adapun populasi dalam penelitian ini adalah 8 penampungan karet (toke) di desa Seberang Pulau Busuk kecamatan Inuman kabupaten Kuantan Singingi.
- b. Sample adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi.¹⁰ Adapun teknik pengambilan sample dengan menggunakan metode *total sampling*, yaitu pengambilan sample secara keseluruhan

⁹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta :PT RajaGrafindo, 2008), hlm. 161

¹⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), Cet Ke-9, hlm.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 masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

semua populasi dijadikan sample.¹¹ Yaitu 8 penampungan karet (toke), sedangkan untuk memperkuat data maka dilakukan wawancara dengan petani karet.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdapat dua kategori, yaitu:

- a. Data Primer adalah data yang dihimpun secara langsung dari sumbernya dan diolah sendiri oleh lembaga bersangkutan untuk dimanfaatkan. Adapun data yang diperoleh dari penampungan karet (toke) dan petani karet.
- b. Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (dihasilkan pihak lain) atau digunakan oleh lembaga lainnya yang bukan merupakan pengolahannya, tetapi dapat dimanfaatkan dalam suatu penelitian tertentu.¹²

5. Teknik Pengumpulan Data

Adapun metode yang dikumpulkan dalam pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Observasi: yaitu instrumen lain yang sering di jumpai dalam penelitian yakni dengan cara memberikan pengamatan secara langsung pada suatu objek penelitian.¹³

¹¹ M.haryanto, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Alfabeta, 2002), hlm. 45.
¹² Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, (Jakarta: Raja Pres, 2008), hlm.138.
¹³ Sukardi, *Metodology Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), hlm.78.



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

- b. Wawancara: yaitu suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab.
- c. Dokumentasi: yaitu merupakan sebuah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan berbagai dokumen yang berkaitan dengan masalah penelitian.¹⁴

6. Teknik Analisis Data

Analisis yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu menganalisis data dengan mengklasifikasikan data berdasarkan persamaan jenis dari data tersebut, kemudian di uraikan antara data yang satu dengan yang lainnya sedemikian rupa sehingga di peroleh gambaran umum yang utuh tentang masalah yang diteliti.

7. Teknik Penulisan

Teknik penulisan yang penulis gunakan setelah data terkumpul dan dianalisa, kemudian dituangkan dalam bentuk tulisan dengan menggunakan metode:

- a. Deduktif, yaitu menggambarkan keadaan umum yang ada kaitannya dengan hal ini, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Induktif, yaitu menggambarkan keadaan khusus yang ada kaitannya dengan masalah ini, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.

¹⁴ Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif: Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm.87.



8. Penelitian Terdahulu

I.3

Tabel Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
Wahyu Ardian, (UIN SUSKA RIAU, 2021)	Strategi Pemasaran Produk Bibit Pinang untuk Meningkatkan Laba Pada CV AFSI di Desa Nusantara Jaya Kecamatan Keritang Kabupaten Indra Giri Hilir di Tinjau Menurut Ekonomi Islam	Hasil penelitian di temukan bahwa CV AFSI menerapkan startegi pemasarannya dengan baik. Terkhusus dari 7 Aspek ada 2 Aspek yang paling dominan yakni Aspek Produk dengan menjaga kualitas, dan Aspek Promosi dengan menggunakan sosial media dan teknologi sebagai media promosi. Adapun faktor yang mendukung adalah kemajuan teknologi, ketersediaan bahan baku, legalitas usaha, dan Tenaga Kerja. Adapun faktor penghambat adalah lokasi kurang stratgeis, kondisi ekonomi konsumen, dan belum tersedianya sarana pendukung. Berdasarkan tinjauan ekonomi syariah, startegi pemasaran sudah sesuai karena tidak ditemukannya strategi yang melanggar ketentuan syariah.
Joko Wira Sanjaya, (UIN SUSKA RIAU, 2020)	Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Perspektif Ekonomi Syari'ah	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh petani pembibitan tanaman Desa Rimbo Panjang dalam meningkatkan pendapatan cukup memadai, dengan menerapkan system bauran pemasaran produk, price, place, promotion. Produk yang dipasarkan memiliki kualitas dari bibit unggul dengan menggunakan pupuk berkualitas. Penetapan harga menerapkan metode (Competitor Price) yang diikuti dengan kualitas produk. Tempat usaha yang digunakan sudah strategis mudah dijangkau konsumen, pendistribusian barang belum efektif dalam hal packaging, promosi yang diterapkan masih sangat sederhana yaitu menggunakan spanduk dan penjualan personal atau promosi langsung (Personal Selling), dinyatakan cukup baik, namun belum efektif. Dalam Ekonomi Syariah di simpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan sesuai dengan prinsip Islam. Produk yang ditawarkan halal, penetapan harga tidak merugikan kedua belah pihak, lokasi usaha yang sangat strategis mudah dijangkau konsumen, melakukan promosi dengan jujur, benar, lemah lembut dan penuh keikhlasan melayani konsumen.

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

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islami University of Sultan Syarif Kasim 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan penelusuran kajian kepustakaan yang penulis lakukan, berikut ada beberapa penelitian yang terkait dengan permasalahan yang ada dalam penelitian ini. Penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini adalah:

a. Wahyu Ardian dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Bibit Pinang untuk Meningkatkan Laba Pada CV AFSI di Desa Nusantara jaya Kecamatan Keritang Kabupaten Indra Giri Hilir di Tinjau Menurut Ekonomi Islam”. Hasil penelitian di temukan bahwa CV AFSI menerapkan startegi pemasarannya dengan baik. Terkhusus dari 7 Aspek ada 2 Aspek yang paling dominan yakni Aspek Produk dengan menjaga kualitas, dan Aspek Promosi dengan menggunakan sosial media dan teknologi sebagai media promosi. Sedangkan dalam penelitian ini menerapkan 2 aspek yaitu produk dan penetapan harga.

b. Joko Wira Sanjaya, dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Perspektif Ekonomi Syari’ah”. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh petani pembibitan tanaman Desa Rimbo Panjang dalam meningkatkan pendapatan cukup memadai, dengan menerapkan system bauran pemasaran produk, price, place, promotion. Dalam penelitian ini dilakukan dengan aspek produk yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah karet, yang mana toke memperoleh dari petani yang menjual hasil kebunnya. Prosesnya bermula dari petani memanen hasil kebun dan menjual langsung kepada toke, sebab petani tidak memiliki akses untuk



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

menjual hasil panen secara langsung ke pabrik. Dan kedua adalah aspek penentuan harga jual karet yang ditentukan berdasarkan jenis karet.

9. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah jalannya penganalisaan dan membantu penulis dalam merumuskan kesimpulan maka perlu adanya sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang pendahuluan yang menguraikan permasalahan-permasalahan secara ringkas yang meliputi: latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan masalah, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, dan metode penelitian.

BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Dalam bab ini memberikan gambaran umum tentang lokasi penelitian berdasarkan letak geografis dan demografis, kependudukan, adat istiadat, agama dan pendidikan, dan sosial ekonomi.

BAB III : TINJAUAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang strategi pembelian, bauran pemasaran (*marketing mix*), pengertian keuntungan, faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan, meningkatkan keuntungan menurut Ekonomi Syariah dan tanaman karet.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi, faktor pendukung dan penghambat pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi dan tinjauan Ekonomi Syariah terhadap strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini menguraikan kesimpulan dari hasil penelitian berdasarkan kesimpulan tersebut dikemukakan beberapa saran yang ditujukan kepada berbagai pihak.



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

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Letak Geografis dan Demografis Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi

Seberang Pulau Busuk merupakan salah satu desa dari sebelas desa di wilayah Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi Provinsi Riau.

Adapun batas wilayah desa Seberang Pulau Busuk saat ini berbatasan dengan:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan desa Sungai Sorik Kecamatan Kuantan Hilir Seberang.
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan desa Pulau Busuk/ Pulau Busuk Jaya Kecamatan Inuman.
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan desa pulau Baralo Kecamatan Kuantan Hilir Seberang.
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan desa Pulau Sipan Kecamatan Inuman.¹⁵

Luas wilayah desa Seberang Pulau Busuk 464.75 ha/m², yang terdiri dari 3 dusun dan 299 KK. Jarak desa Seberang Pulau Busuk ke Ibu Kota Kecamatan adalah 68 km. Desa Seberang Pulau Busuk merupakan pemekaran dari desa Pulau Busuk, yang dimekarkan pada tanggal 10 Oktober 2005. Desa seberang Pulau Busuk ini berada di seberang desa Pulau Busuk. Penamaan Pulau Busuk menurut masyarakat setempat pada masa dahulu banyak ditemukan bangkai manusia yang hanyut terdampar dan membusuk di tepi batang Kuantan yang mengakibatkan bau yang sangat busuk di tepi pulau

¹⁵BMPMKB Kab.Kuantan Singingi, *Pedoman Penyusunan dan Pendayagunaan Data Profil Desa dan Kelurahan*, Kuantan Singingi, 2019, hlm.2.



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

tersebut, sehingga masyarakat menamai pulau itu dengan nama Pulau Busuk akan dijumpai perkuburan orang-orang meninggal terdampar di sungai Batang Kuantan.

Desa Seberang Pulau Busuk beriklim tropis dengan suhu udara berkisar antara 19.5 derajat celcius sampai dengan 34.2 derajat celcius. Sedangkan musim yang ada di desa Seberang Pulau Busuk adalah musim hujan dan musim kemarau, musim hujan terjadi pada bulan September sampai bulan Maret dan musim kemarau terjadi pada bulan April sampai dengan bulan Agustus.¹⁶

Desa Seberang Pulau Busuk terletak di pinggir Sungai Batng Kuantan, sehingga daerah tersebut berawa-rawa. Walaupun desa Seberang Pulau Busuk terletak dipinggir sungai, namun transportasi bisa ditempuh dengan jalan darat dan juga ditempuh transportasi air. Transportasi sungai biasanya masyarakat Seberang Pulau Busuk memakainya untuk mengunjungi desa seberang, yaitu desa Pulau Busuk.

Bentuk permukaan tanah Desa Seberang Pulau Busuk adalah rawa-rawa (daerah rendah) dan dataran rendah kering. Daerah rawa-rawa biasa mereka pergunakan untuk sawah (menanam padi), sedangkan dataran rendah kering mereka pakai untuk pemukiman dan berladang (menanam sayuran, karet, kelapa dan tanaman lainnya).

Melihat kondisi pemukiman tanah seperti ini, maka Desa Seberang Pulau Busuk memiliki potensi pertanian. Namun daerah yang rendah pada musim

¹⁶Ibid, hlm.5.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Diang 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 mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

hujan daerah ini mengalami banjir akibat pasang naik Sungai Batang Kuantan.¹⁷

B. Kependudukan

Jumlah penduduk desa Seberang Pulau Busuk menurut data terakhir 2019 yang penulis dapatkan adalah 1.107 orang dan 292 Kepala Keluarga, hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel. II.1
Jumlah Penduduk Desa Seberang Pulau Busuk
Berdasarkan Jenis Kelamin

NO	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	533	48,15%
2	Perempuan	574	51,76%
Jumlah		1.107	100%

Sumber Data: *Kantor Kepala Desa Seberang Pulau Busuk*

Jika dilihat dari Tabel. 2.1 di atas, maka tampak jelas bahwa penduduk Desa Seberang Pulau Busuk lebih banyak kaum perempuan dibandingkan kaum laki-laki.

Tabel. II.2
Jumlah Masyarakat Desa Seberang Pulau Busuk
Berdasarkan Tingkat Umur

No	Usia	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Persentase
1	0 - 12 bln	5	7	12	1,08%
2	1- 10 thn	79	72	151	13,64%
3	11- 20 thn	77	86	163	14,72%
4	21- 30 thn	93	127	220	19,87%

¹⁷Loc.Cit, hlm. 5.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau 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 mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5	31- 40 thn	68	73	141	12,74%
6	41- 50 thn	49	49	98	8,85%
7	51- 60 thn	94	102	196	17,70%
8	61- 70 thn	49	40	89	8,04%
9	71- 75 thn	17	12	29	2,62%
10	75 tahun ke atas	2	6	8	0,72%
Jumlah		533	574	1.107	100%

Sumber Data: Kantor Kepala Desa Seberang Pulau Busuk

Jika dilihat dari Tabel. 2.2 di atas, maka tampak jelas bahwa penduduk Desa Seberang Pulau Busuk yang paling banyak adalah yang berusia 21 sampai 30 tahun, sedang yang paling sedikit adalah yang berusia 75 tahun keatas.

C. Adat Istiadat

Adat istiadat merupakan ciri-ciri suatu masyarakat, karena dari adat istiadat tersebut suatu masyarakat akan dikenal dan juga seseorang akan diketahui dari mana asalnya. Masyarakat desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman masih memegang teguh adat istiadat, ini dapat dilihat dari cara menyelesaikan suatu masalah, selain dengan Kepala Desa mereka masih memakai *ninik mamak*, dalam membantu menyelesaikan perkara yang terjadi.¹⁸

Dalam acara-acara tradisional seperti menanam padi (turun keladang), mereka lebih dahulu melakukan doa padang yang dipimpin oleh *ninik mamak*.

¹⁸ *Ninik mamak* adalah orang yang dituakan atau tokoh masyarakat yang ditunjuk oleh masyarakat setempat untuk memimpin acara-acara istiadat setempat untuk bertanya atau dimintai pendapat ketika ada masalah dalam masyarakat.



Pada saat itu *ninik mamak* menyampaikan nasihat-nasihat dan aturan-aturan ketika penanaman padi dilakukan, seperti ketika penanaman padi dilaksanakan maka binatang ternak seperti kambing, kerbau dan sapi harus dikandangkan atau diikat, apabila dilepaskan dan mengganggu ladang warga lain maka pemilik ladang berhak menyakiti bahkan membunuh binatang tersebut. Hal tersebut sudah menjadi kesepakatan masyarakat setempat, sehingga jika hal itu terjadi maka tidak ada lagi persengketaan antara pemilik ladang dengan pemilik binatang ternak.¹⁹

Selain acara doa padang yang masih dilestarikan, masyarakat Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman memiliki tradisi waris yang diberikan kepada anak perempuan tertua, maksudnya adalah anak perempuan tertua yang banyak menerima warisan tanah, mereka memegang tanah warisan tersebut, namun ketika mengolah tanah itu hasilnya dibagikan kepada saudara-saudaranya yang lain. Tanah yang diwarisi perempuan tertua tidak akan pindah tangan sebelum perempuan tersebut meninggal dunia. Hal inilah yang menjadi salah satu penyebab terjadinya pelaksanaan *paduo* ladang, karena usia mereka yang telah lanjut dan banyaknya tanah waris yang masih dipegang mereka.²⁰

D. Agama dan Pendidikan

Kehidupan keagamaan dijamin oleh negara, sebagaimana disebutkan dalam pasal 29 ayat 2 UUD 1945 bahwa “Negara menjamin kemerdekaan tiap-tiap penduduk untuk memeluk agamanya masing-masing dan untuk beribadat

¹⁹Tanik (Usia 46 tahun sebagai Kepala Suku), wawancara, di Desa Seberang Pulau Busuk, Pada tanggal Kamis 12 Maret 2020.

²⁰Khairum (Usia 51 Tahun sebagai Tokoh masyarakat), wawancara, di Desa Seberang Pulau Busuk, Pada tanggal Kamis 12 Maret 2020.



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

menurut agamanya dan kepercayaannya itu.²¹ Masyarakat desa Seberang Pulau Busuk 100% beragama Islam. Di desa ini ada rumah ibadah yaitu 2 buah masjid dan 4 buah mushallah.

Masalah pendidikan juga disebutkan dalam UUD 1945 pasal 31 ayat 1 bahwa “Tiap-tiap negara berhak mendapat pelajaran”.²² Adapun sarana pendidikan di desa Seberang Pulau Busuk terdiri 1 TK, 1 SDN, 1 MI Muhammadiyah dan 1 MDA, sedangkan untuk tingkat SMP dan SMA belum ada.

Tabel. II.3
Jumlah Masyarakat Desa Seberang Pulau Busuk
Berdasarkan Tingkat Pendidikan

NO	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	Usia 3-6 tahun yang belum masuk TK	22	1,99%
2	Usia 3-6 tahun yang sedang TK/Play group.	26	2,35%
3	Usia 7-18 tahun yang tidak pernah sekolah.	5	0,45%
4	usia 7-18 tahun yang sedang sekolah.	181	16,35%
5	Usia 18-56 tahun yang tidak pernah sekolah.	33	2,98%
6	Usia 18-56 tahun pernah SD tetapi tidak tamat.	59	5,33%
7	Tamat SD/ sederajat.	150	13,55%
8	Usia 12-56 tahun tidak tamat SLTP.	229	20,69%
9	Usia 18-56 tahun tidak tamat SLTA.	218	19,69%
10	Tamat SMP/ sederajat.	106	9,58%
11	Tamat SMA/ sederajat.	65	5,87%
12	Tamat D-1/ sederajat.	1	0,09%
13	Tamat D-2/ sederajat.	5	0,45%
14	Tamat D-3/ sederajat.	2	0,18%
15	Tamat S-1/ sederajat.	5	0,45%

²¹Tim M2S Bandung, UUD 1945, *Hasil Amanademen dan Proses Amandemen Secara Lengkap (Pertama 1999-2002)*, (Bandung: M2S Bandung, 2004), cet. Ke-2, hlm. 98.

²²*Ibid*, hlm.100.



Jumlah	1.107	100%
--------	-------	------

Sumber Data: Kantor Kepala Desa Seberang Pulau Busuk

Pada Tabel. 2.3, masalah sarana ibadah di Desa Seberang Pulau Busuk bisa dikatakan sudah memadai, sedangkan masalah sarana pendidikan masih kurang memadai begitu juga masalah tingkat pendidikan masih kurang, terutama tamatan perguruan tinggi.

E. Sosial Ekonomi

Masalah sosial dan ekonomi tidak dapat dipisahkan dari masyarakat, karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan adanya rasa saling membutuhkan antara yang satu dengan yang lain, dalam memenuhi kebutuhan hidup itu masyarakat saling melakukan transaksi ekonomi, dimana dalam transaksi tersebut mereka saling berhubungan antara yang satu dengan yang lain sehingga terjadilah sosialisasi.

Masyarakat desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman masih memiliki rasa sosial yang sangat tinggi dalam kehidupan sehari-hari, seperti gotong royong, bermusyawarah dalam menyelesaikan suatu masalah yang terjadi serta aktifitas-aktifitas lainnya yang mereka lakukan bersama-sama.²³ Dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, masyarakat desa Seberang Pulau Busuk melakukan berbagai macam usaha. Dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

²³Sunardi (Usia 37 Tahun), wawancara, di desa Seberang Pulau Busuk, pada tanggal Selasa 10 Maret 2020.



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 mengumunkan 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

Tabel. II.4
Jumlah Penduduk Desa Seberang Pulau Busuk Berdasarkan Pekerjaan

NO	Mata Pencarian	Jumlah	Persentase
1	Petani	321	28,99%
2	Buruh	52	4,70%
3	Bidan Swasta	1	0,09%
4	Pengasuha kecil & menengah	15	1,36%
5	Dukun kampung terlatih	8	0,72%
6	Tidak bekerja	710	64,14%
Jumlah		1.107	100%

Sumber Data: *Kantor Kepala Desa Seberang Pulau Busuk*

Berdasarkan Tabel. 2.4 di atas dapat dilihat bahwa masyarakat desa Seberang Pulau Busuk mayoritas bermata pencaharian petani. Desa Seberang Pulau Busuk yang berada di Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi Provinsi Riau, yang berdiri sekitar 15 tahun yang lalu. Dari awal berdirinya sampai sekarang ini, sudah banyak perkembangan atau kemajuan, baik dari segi jumlah penduduk, kepemimpinan, sosial, ekonomi, pendidikan maupun tempat ibadah.



BAB III

TINJAUAN TEORI

A. Strategi Pembelian

Kata “*Strategi*” berasal dari bahasa Yunani, *strategos* (*stratos*= militer dan *ag*= memimpin) yang berarti *generalship* atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Definisi tersebut juga dikemukakan oleh seorang ahli bernama *Clauswitz*. Maka tidak mengherankan apabila istilah strategi sering digunakan dalam kancah peperangan. Apabila istilah strategi digunakan pertama kali dalam dunia militer.

Secara umum, kita mendefinisikan strategi sebagai suatu cara mencapai tujuan. Menurut *Clausewitz*, strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan suatu perang. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.²⁴ Menurut Arthur A.J mengatakan strategi terdiri dari aktivitas –aktivitas yang penuh daya saing serta pendekatan-pendekatan bisnis untuk mencapai kinerja yang memuaskan (sesuai target).²⁵ Bambang Rianto Rustam, strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing, dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus atau tidak ada.²⁶

²⁴Edi Yunus, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016), hlm.11.

²⁵*Ibid*, hlm. 12.

²⁶Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Resiko Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba, 2012), hlm.25.



Porter, mendefinisikan strategi sebagai penciptaan posisi unik dan berharga yang didapatkan melakukan serangkaian aktivitas. Porter menjabarkan tiga basis posisi strategi. Ketiganya tidak *mutually exclusive* dan seringkali saling bersinggungan. Basis pertama didapatkan dengan memproduksi bagian kecil (*subset*) sebuah produk dari industri tertentu. Porter menyebutkan sebagai *variety-based positioning*, karena posisi ini berasal dari pemilihan produk, bukan berdasarkan segmentasi konsumen. Dengan kata lain, perusahaan berusaha memenuhi sedikit kebutuhan dari banyak orang.

Basis kedua adalah melayani sebagian besar atau bahkan seluruh kebutuhan dari sekelompok konsumen tertentu, yang disebut sebagai *needs-based positioning*. Posisi ini didapatkan dengan melakukan serangkaian aktivitas dengan cara berbeda dengan yang dilakukan pesaing. Basis ketiga didapatkan dengan manarget konsumen yang dapat diakses dalam cara yang berbeda, yang disebut sebagai *access-based positioning*. Konsumen-konsumen ini, meskipun memiliki kebutuhan dan keinginan yang hampir sama dengan konsumen lainnya, membutuhkan konfigurasi aktivitas yang berbeda untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut.²⁷

Menurut Indrajit dan Djokopranoto, Pembelian pada dasarnya sama dengan marketing, hanya saja terbalik proses pembelian ialah membeli barang dari penjual dan penjual menjual barang kepada pembeli. Jadi pembelian adalah gambaran terbalik dari penjualan atau dengan kata lain pembelian

²⁷*Ibid*, hlm. 10.



adalah “gambaran kaca” dari *marketing*, sehingga prinsip-prinsip dalam manajemen pemasaran juga dapat digunakan dalam manajemen pembelian.²⁸

Menurut Sutedi, pembelian melibatkan beberapa pihak, yaitu pihak pembeli atau pengguna dan pihak penjual atau penyedia barang, dan dalam pelaksanaannya pihak pengguna adalah pihak yang meminta atau memberi tugas kepada pihak penyedia untuk memasok / membuat barang tertentu. Tujuan dasar adanya fungsi pembelian adalah membeli material dengan kualitas yang tepat (*right quality*), jumlah yang tepat (*right quantity*), dikirim ke tempat yang tepat (*right place*) pada waktu yang tepat (*right time*) dengan harga yang tepat (*right price*).²⁹

Menurut Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, keputusan pembelian adalah suatu keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh *Islamic marketing mix* (bauran pemasaran Islam) yaitu *product* (produk), *price*, *place*, dan *promotion* yang membentuk perilaku konsumen untuk mencari ragam informasi lalu memutuskan keputusan produk apa yang akan digunakan.³⁰

Menurut Sutisna, ketika konsumen memutuskan untuk membeli sebuah produk diawali oleh adanya kesadaran untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan.³¹ Sedangkan menurut Fandy Tjiptono, keputusan pembelian adalah

²⁸ Bintang Prayunantyo dan Supriono, *Analisis Pembelian Dalam Upaya Pengadaan Part Material Import (Studi pada PT.Indonesia Nippon Seiki)*, (Jurnal Administrasi Bisnis: Universitas Brawijaya Malang, Vol. 50 No.3, 2017), hlm. 122.

²⁹ *Ibid*, hlm. 119.

³⁰ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-Isu Kontemporer*, (Depok: Rajawali Press, 2017), hlm. 161.

³¹ Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002), hlm. 15.



tahapan ketika adanya sesuatu yang dibutuhkan konsumen, lalu mencari tau mengenai berbagai produk atau merek tertentu yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan serta menilai seberapa baik masing-masing alternatif tersebut dapat memberikan solusi sesuai dengan kebutuhannya, kemudian pada tahap selanjutnya memutuskan untuk melakukan pembelian.³²

Setiap konsumen mempunyai motif-motif pembelian yang berbeda dalam memutuskan pembelian. Menurut Buchari Alma, ada tiga motif dalam pembelian, yaitu:

- a. *Primary buying motive*, yaitu motif pembelian yang sesungguhnya, contohnya jika orang berhasrat untuk makan, maka ia akan mencari nasi.
- b. *Selective buying motive*, yaitu pertimbangan dalam memilih barang, seperti pertimbangan keuntungan jika membeli atau tidak membeli suatu barang.
- c. *Patronage buying motive*, adalah pertimbangan dalam pemilihan barang yang ditujukan kepada tempat atau toko tertentu. Pilihan ini bisa muncul karena konsumen merasakan kepuasan layanan, lokasi yang terjangkau, persediaan barang yang selalu ada, halaman parkir yang luas, dan lain-lain.³³

Perilaku konsumen akan menentukan proses pengambilan keputusan dalam pembelian mereka, proses tersebut merupakan sebuah pendekatan penyesuaian masalah yang terdiri dari lima tahap yang dilakukan konsumen, kelima tahap tersebut adalah pengenalan masalah, pencarian informasi, penilaian alternatif, membuat keputusan, dan perilaku pasca pembelian.

³² Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi 3*, (Yogyakarta:ANDI, 2008), hlm. 21

³³ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 97.



Indikator yang mencirikan keputusan pembelian yang digunakan penelitian ini, yaitu:

- a. Kebutuhan dan keinginan akan suatu produk .
- b. Keinginan mencoba.
- c. Kemantapan akan kualitas suatu produk.
- d. Keputusan pembelian ulang.³⁴

Indrajit mengklasifikasikan kebijakan pembelian menjadi 2 faktor, diantaranya:

- a. Kebijakan internal Kebijakan yang bersifat internal biasanya menyangkut hal-hal seperti apakah pembelian dilakukan dengan sistem sentralisasi atau tersebar, apakah pembelian dilakukan sendiri (insourcing) atau diserahkan ke perusahaan lain (outsourcing), apakah pembelian dilakukan ke luar negeri atau dari sumber dalam negeri, dst.
- b. Kebijakan eksternal Kebijakan eksternal meliputi hal-hal seperti bagaimana hubungan antara penjual dan pembeli, apakah atas dasar incidental berjangka pendek atau atas kemitraan berjangka panjang, apakah permintaan penawaran berdasarkan penunjukan langsung atau tender terbuka atau tender terbatas, dst.³⁵

B. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Menurut Bygrave, strategi pemasaran adalah kumpulan petunjuk dan kebijakan yang digunakan secara efektif untuk mencocokkan program

³⁴ Agusta Repi, *Kualitas Produk, Strategi Promosi dan Harga Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Simpati Telkomsel di Kota Manado*, (Jurnal EMBA: Universitas Sam Ratulangi Manado, Vol. 1 No.4, 2013), hlm. 2338.

³⁵ Bintang Prayunantyo dan Supriono, *Op.Cit*, hlm. 121.



pemasaran (produk, harga, promosi, dan distribusi) dengan peluang pasar sasaran guna mencapai sasaran usaha sederhana, suatu strategi pemasaran pada dasarnya menunjukkan bagaimana sasaran pemasaran dapat dicapai.³⁶

Tingkatan yang menggabungkan elemen penting pemasaran benda atau jasa, seperti keunggulan produk, penetapan harga, pengemasan produk, periklanan, persediaan barang, distribusi, dan anggaran pemasaran, dalam usaha memasarkan sebuah produk atau jasa merupakan gambaran jelas mengenai bauran pemasaran.³⁷

Menurut David W. Cravens strategi pemasaran merupakan strategi pengembangan proses orientasi pasar, yang terlibat dalam lingkungan bisnis yang berubah dan kebutuhan untuk mencapai tingkat kepuasan konsumen. Strategi pemasaran membangun keunggulan bersaing dengan mengkombinasikan strategi untuk mempengaruhi konsumen dan bisnis, untuk menjadi suatu kumpulan kegiatan berokus pada pasar yang terpadu.³⁸ Adapun komponen bauran pemasaran tersebut yaitu:

1. Produk

Produk adalah seluruh atribut baik itu yang tampak maupun tidak tampak, yang mencakup di dalamnya masalah warna, harga, nama baik pabrik, nama baik toko yang menjual, pelayanan pabrik serta pelayanan

³⁶ Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani, cet. ke-7, 2008), hlm. 169.

³⁷ Thotik Gunara, dan Utus Sudibyoy, *Marketing Muhammad SAW.*, Bandung: Madani Prima, 2008, hlm. 46.

³⁸ David W. Craven, *Pemasaran Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1996), h.78.



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.

pengecer, yang diterima oleh pembeli guna memuaskan keinginannya.³⁹ Produk adalah sesuatu yang ditawarkan oleh produsen untuk menarik minat beli konsumen yang meliputi tampilan, kualitas, merk, garansi, dan keanekaragaman. Dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.⁴⁰

Strategi produk merupakan elemen yang sangat penting dalam *marketing mix*, karena keberadaan strategi berupa produk akan mempengaruhi strategi pemasaran yang lainnya. Tujuan utama strategi produk adalah untuk menguasai pangsa pasar yang dituju dengan cara meningkatkan kemampuan untuk menghadapi berbagai persaingan.

Jenis produk dibedakan dalam dua kategori yaitu barang dan jasa. Barang merupakan produk yang berwujud fisik, bisa mendapat perlakuan fisik seperti dilihat, diraba, disentuh, dirasa, dipegang, disimpan, dan dipindahkan. Sedangkan jasa merupakan kegiatan, manfaat, atau kepuasan yang ditawarkan oleh penjual.⁴¹

2. Harga

Kesehatan pasar, sangat tergantung pada mekanisme pasar yang mampu menciptakan tingkat harga yang seimbang, yakni tingkat harga yang dihasilkan oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran yang sehat. Apabila kondisi ini dalam keadaan wajar dan normal tanpa ada pelanggaran, seperti penimpunan (*ihtikar*) harga akan stabil. Namun apabila,

³⁹ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 139.

⁴⁰ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, jilid. 12, Alih Bahasa Bob Shandran, (Jakarta: PT. Gelora Pratama, 2008), hlm.36.

⁴¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi 3*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), hlm.21.



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

terjadi persaingan yang tidak fair, keseimbangan harga akan tergantung yang pada akhirnya mengganggu kesejahteraan rakyat.

Harga dalam ekonomi termasuk salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga dimaksudkan untuk mengkomunikasikan posisi nilai produk yang dibuat produsen. Besar kecilnya volume penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan tergantung kepada harga yang ditetapkan perusahaan terhadap produknya. Harga dalam bahasa Inggris dikenal dengan *price*, sedangkan dalam bahasa arab berasal dari kata *tsaman* atau *si'ru* yakni nilai sesuatu dan harga yang terjadi atas dasar suka sama suka.

Harga adalah perwujudan nilai suatu barang atau jasa dalam suatu uang. Harga merupakan nilai yang diberikan pada apa yang dipertukarkan. Harga bisa juga berarti kekuatan membeli untuk mencapai kepuasan dan manfaat. Semakin tinggi manfaat yang dirasakan seseorang dari barang atau jasa tertentu, semakin tinggi nilai tukar dari barang atau jasa tersebut.⁴² Teori harga adalah yang menjelaskan bagaimana harga barang di pasar terbentuk. Pada dasarnya harga suatu barang ditentukan oleh besarnya permintaan dan penawaran atas barang tersebut, sedangkan permintaan dan penawaran atas suatu barang ditentukan oleh banyak faktor.⁴³

Harga dalam teori ekonomi Islam, tidak berbeda dengan ekonomi konvensional, harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli

⁴²Rozalinda, *Ekonomi Islam (Teori dan Aplikasi pada Aktivitas Ekonomi)*, (Jakarta: PT Rajagrafindo, 2015), hlm.153-154.

⁴³*Ibid*, hlm.155.



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

bersikap saling merelakan. Karelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari penjual.

Menurut Ibnu Taimiyah, harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Naik dan turunnya harga bisa saja disebabkan oleh kekurangan produksi atau penurunan impor barang yang dibutuhkan. Bila permintaan naik dan penawaran turun harga-harga akan naik. Bila persediaan barang meningkat, permintaan terhadap barang menurun, harga-harga akan turun.⁴⁴

Penempatan harga yang tidak adil apabila penempatan harga itu mengandung kezaliman terhadap masyarakat dengan memaksa mereka tanpa hak untuk menjual barang dagangannya dengan harga yang tidak disukainya. Atau melarang mereka terhadap apa yang dibolehkan Allah terhadap mereka, semua itu adalah haram. Keadaan ini terjadi ketika naiknya harga akibat kompetisi kekuatan pasar yang bebas yang diakibatkan oleh kurang *supply* dan naiknya permintaan. Ketika masyarakat menjual barang dagangannya dengan harga yang normal tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, harga naik karena sedikitnya barang atau karena tingginya permintaan. Keadaan ini adalah kehendak Allah, memaksa

⁴⁴*Ibid*, hlm.160.



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

pedagan dalam keadaan seperti ini untuk menjual barang dagangan mereka dengan harga tertentu adalah pemaksaan tanpa hak.⁴⁵

3. Promosi

Tujuan perusahaan untuk menghasilkan suatu produk untuk dapat dipasarkan. Bagaimanapun baiknya mutu suatu barang dan barang tersebut sangat dibutuhkan konsumen, tetapi tidak dikenal oleh konsumen ataupun perusahaan tidak memperkenalkan produk melalui kegiatan promosi, maka perusahaan sulit untuk menciptakan permintaan bagi produknya.

Maka oleh sebab itu perlu dilaksanakan kegiatan promosi, yang mana kegiatan promosi ini tidak hanya sekedar memperkenalkan produknya kepada konsumen tersebut dapat dipengaruhi untuk melakukan pembelian. Promosi merupakan kegiatan *marketing mix*. Kegiatan promosi ini perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan harapkan pelanggan dapat menegnal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru.⁴⁶

Menurut Husean promosi adalah pengkomunikasian informasi kepada orang-orang tentang produk yang akan ditawarkan sehingga

⁴⁵*Ibid*, hlm. 166.

⁴⁶Hernawan, *Marketing*, (Jakarta: Gramedia, 2002), hlm. 12-14.



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.

konsumen tertarik untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan.⁴⁷

Perusahaan dapat melakukan promosi dengan menggunakan sarana-sarana promosi antara lain:

a. *Personal selling*

Kegiatan promosi yang dilakukan secara lisan dalam perusahaan satu atau lebih calon pembeli.

b. Periklanan

Kegiatan promosi yang menggunakan media yang dibayar oleh seorang penjual keputusan periklanan terdiri dari penetapan sasaran, keputusan, anggaran, pesan, media, dan evaluasi hasilnya.

c. Promosi penjualan

Kegiatan promosi yang dilakuakn untuk mendorong pembelian oleh konsumen serta untuk mencapai pemakaian, pengecer efektif. Semakin gencar kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan, maka semakin besar peluang tersebut dikenal oleh konsumen. Keadilan ini akan mendorong konsumen melakukan pembelian dikarenakan mereka telah mengetahui betul manfaat dari produk tersebut.⁴⁸

4. Tempat

Buchari Alma mengemukakan bahwa tempat adalah lokasi perusahaan dalam melakukan aktivitas untuk menghasilkan barang dan jasa yang

⁴⁷Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Liberty, 2005), hlm.35.

⁴⁸Philip Kotler, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Inter Media, 1997), hlm.103.



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

mementingkan segi ekonominya.⁴⁹ Philip Kotler menyatakan kunci sukses bisnis adalah lokasi. Hal ini menunjukkan bahwa begitu pentingnya penentuan lokasi dalam usaha, pemilihan tempat yang strategis akan memberikan gambaran suksesnya suatu bisnis. Menurutnya tempat adalah tempat yang berhubungan dengan berbagai aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan produknya selalu tersedia dan mudah dijumpai oleh konsumen.⁵⁰

Penentuan tempat yang mudah terjangkau dan dilihat akan memudahkan bagi konsumen untuk mengetahui, mengamati, dan memahami dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Penentuan tempat didasarkan atas jenis usaha atau produk yang diciptakan. Misalnya untuk produk-produk yang tidak akan tahan lama akan lebih baik jika dikatakan dekat keberadaan konsumen. Untuk barang-barang berharga dan bermutu tinggi akan lebih baik jika dibayarkan ditempat yang berkesan mewah. Penempatan suatu produk atau jasa sangat mempengaruhi tingkat harga semakin *representative* suatu tempat maka berdampak akan semakin tinggi nilai suatu produk.⁵¹

C. Keuntungan

1. Pengertian Keuntungan

Menurut Sukirno, keuntungan merupakan kegiatan perusahaan yang mengurangi beberapa biaya yang dikeluarkan dengan hasil penjualan

⁴⁹ Buchari Alma dan Donni Junni Priansa, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 103.

⁵⁰ Philip Kotler dan Gray Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran, edisi. Ke-9, jilid 1*, (Jakarta: PT Indeks, 2004), hlm. 14.

⁵¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 243.



- 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang di peroleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya positif maka diperoleh keuntungan (laba). Laba adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya total yang didapatkan perusahaan dari penjualan produksinya. Dalam defenisi yaitu harga per unit dikali dengan kualitas output yang diproduksi. Penerimaan marjinal adalah penerimaan tambahan yang diterima perusahaan ketika perusahaan meningkatkan output sebanyak satu unit tambahan. Dalam menentukan keuntungan secara ekonomi memerlukan sebuah fungsi, sehingga setiap pemecahan masalah ekonomi dapat di jabarkan dengan sistematis.

Menurut Purwoto, mengemukakan bahwa pendekatan fungsi keuntungan memiliki beberapa kelebihan dibandingkan dengan pendekatan fungsi produksi. antara lain:

- a. Fungsi permintaan input dan fungsi penawaran output dapat diduga secara bersama-sama tanpa harus membuat fungsi produksi yang eksplisit.
- b. Peubah-peubah yang diamati dalam fungsi keuntungan adalah peubah harga output maupun harga input maka hal ini lebih logis mengingat kenyataannya seorang pengusaha umumnya memiliki anggaran yang sudah tertentu sehingga faktor penentu dalam pengambilan keputusan adalah tingkat harga-harga.
- c. Dapat digunakan untuk menelaah masalah efisiensi teknis harga maupun ekonomi.



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.

Menurut Soekartawi, penggunaan fungsi keuntungan merupakan cara yang akhir-akhir ini banyak peminatnya karena beberapa hal:

- a. Anggapan bahwa petani mempunyai sifat memaksimumkan keuntungan baik jangka pendek maupun jangka panjang.
- b. Cara pendugaannya relatif mudah.
- c. Dengan cara ini peneliti sekaligus dapat mengukur tingkat efisiensi pada tingkatan atau pada ciri yang berbeda, misalnya ingin membedakan ciri antara peternak dengan pemilikan kecil, sedang dan atau banyak.⁵²

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keuntungan

Fungsi keuntungan di turunkan dari fungsi produksi. Produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan melakukan pengalokasian input. Hubungan teknis antara input dan output tersebut dalam bentuk pemasaran disebut dengan fungsi produksi. Proses produksi pertanian merupakan proses yang kompleks dan mengalami perubahan sesuai dengan perkembangan teknologi baru. Hubungan tersebut digambarkan sebagai tingkat transformasi masukan menjadi keluaran produksi. Keluaran terbesar untuk setiap kombinasi masukan tertentu ditunjukkan oleh fungsi produksi. Fungsi produksi adalah suatu persamaan yang menunjukkan jumlah maksimum output yang dihasilkan dengan kombinasi input.⁵³

⁵² Gunawan, dkk, *Analisis Finansial Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Peternak Sapi Potong di Kabupaten Karanganyar*, (e-journal.stie-aub: Vol.5 No.1, 2018), hlm. 4.

⁵³ Afaf Faadhilah Risyanti, *Analisis Usahatani dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keuntungan Usahatani Cabai Merah di Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat*, (Skripsi: Universitas Malang, 2020), hlm 21.



3. Meningkatkan Keuntungan Menurut Ekonomi Syariah

Peningkatan adalah asal kata dari kata tingkatan yang berarti deretan dari sesuatu yang kemudian membentuk sebuah susunan. Kata peningkatan menggambarkan perubahan dari keadaan atau sifat yang negatif berubah dari keadaan atau sifat yang negatif berubah menjadi positif. Hasil penjualan yang terus meningkat merupakan tujuan dari konsep strategi peningkatan, maksudnya yaitu memperoleh laba dengan pemenuhan keinginan dan kebutuhan dari konsumen.

Dengan adanya laba yang didapat, maka perusahaan dapat terus meningkat dengan pengembangan kemampuan yang lebih besar, dengan kata lain perusahaan dapat memperkuat posisinya dalam menjalankan kelangsungan hidupnya. Sehingga lebih mudah dalam menyediakan barang dan jasa yang dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar kepada konsumen.⁵⁴

Meningkatkan penjualan juga tidak semena-mena menaikkan harga, mengurangi takaran dan lain sebagainya yang mendekati perbuatan curang atas penjualan. Allah SWT telah mengatur semua melalui ajaran yang diturunkan kepada Nabi Muhammad SAW. Mulai dari penciptaan sampai kematian. Salah satunya adalah berdagang, banyak yang diterapkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam kehidupan berdagangnya begitupun perusahaan-perusahaan besar menerapkan prinsip-prinsip etika dalam

⁵⁴ Ilham Fajri, *Strategi Peningkatan Penjualan Makanan Tradisional Sunda Melalui Daya Tarik Produk Wisata Kuliner di The Jayakarta Bandung Suite dan Spa*, (Jurnal Ilmiah: Akademi Pariwisata NHI, Vol.8 No.1, 2018), hlm.47.



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

berbisnis.⁵⁵ Bisnis yang lebih manusiawi tanpa merugikan satu sama lain, prinsip-prinsip etika bisnis sebagai berikut:

- a. *Customer oriented*: dalam bisnis Rasulullah selalu menerapkan *customer oriented* yakni mementingkan kepuasan pelanggan. Untuk mendapatkan hal tersebut Rasulullah SAW menerapkan kejujuran, keadilan dan amanah dalam melakukan bisnis. Dengan demikian pelanggan tidak pernah merasa tertipu dan merasa puas hal itu yang dilakukan Rasulullah. Setiap perusahaan haruslah mulai mengubah model bisnis atau berjualan yang menggunakan prinsip etika bisnis.
- b. *Transparansi*: seorang pemilik usaha harus jujur dan terbuka atas produk yang ditawarkan. Menyampaikan bahan-bahan yang terkandung dalam produk jika itu dapat membahayakan atau kualitas dan mutu barang harus jelas. Selain itu transparansi keuangan kepada setiap elemen organisasi agar tidak ada rahasia antara partner kerja.
- c. *Persaingan yang sehat*: Islam melarang bersaing dalam bisnis secara bebas, menghalalkan segala cara agar mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya atau malah membuat usaha persaingan mati hal ini sangat dilarang Allah SWT. Persaingan yang sehat yang dimaksud adalah dengan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, memberikan mutu, kualitas dengan kejujuran maka akan terjalin hubungan yang baik dengan begitu perusahaan mendapatkan keuntungan yang banyak dan bernilai berkah.

⁵⁵Puput Kusmawati, *Op.Cit*, hlm. 46.



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

d. Fairness: yakni keadilan, terwujudnya keadilan adalah misi diutusnya para Rasul. Sehingga Rasulullah SAW selalu tegas akan keadilan berbisnis, dengan tidak merugikan antara kedua belah pihak antara karyawan atau para pembeli sekalipun. Dan menjauhkan dari sifat riba agar tidak ada eksploitasi antara yang kaya dengan yang miskin. Memberikan semua hak pembeli, karyawan, rekan kerja dengan begitu perusahaan mendapatkan keberkahan dan laba yang bersih.⁵⁶

Upaya memaksimalkan keuntungan itu, membuat sistem ekonomi konvensional sangat mendewakan produktivitas dan efisiensi ketika berproduksi. Sikap ini sering membuat mereka mengabaikan masalah-masalah eksternalitas, atau dampak merugikan dari proses produksi yang biasanya justru lebih banyak menimpa sekelompok masyarakat yang tidak ada hubungannya dengan produk yang dibuat, baik sebagai konsumen maupun sebagai bagian dari faktor produksi.⁵⁷

Kegiatan ekonomi dalam Islam dimaksudkan untuk memperoleh keberuntungan dan dari sumber yang baik. Dalam Islam telah diatur sumber-sumber ekonomi yang baik (halal) dan yang tidak baik (haram). Allah memerintahkan supaya umat Islam memperoleh dan mengkonsumsi rezeki dari sumber yang halal. Dalam QS.Al-Baqarah:172, Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِنَّ كُنتُمْ لِيَاءَهُ تَعْبُدُونَ

⁵⁶ Norvadewi, *Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)*, (Jurnal Ilmiah: IAIN Samarinda, Vol.01 No. 01, 2015), hlm. 38-39.

⁵⁷ Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm.103.



Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, makanlah diantara rezeki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika benar-benar hanya kepada-Nya kamu menyembah”.⁵⁸

Ayat di atas menjelaskan tentang perintah Allah kepada orang-orang beriman agar makan rezeki Allah yang baik-baik, yang halal, dan agar bersyukur nikmat Allah itu. Dengan bersyukur, mereka akan mendapatkan kepuasan dan kebahagiaan serta dalam rangka beribadah kepada Allah, karena itu ibadah pada hakikatnya adalah bentuk syukur manusia kepada Tuhan yang telah menciptakan dan memberikan karunia kepada mereka. Pada Ayat selanjutnya, Allah Swt melarang dan mengharamkan umat Islam mengkonsumsi makanan tertentu, seperti bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang disembelih tidak dengan menyebut nama Allah.⁵⁹ Allah berfirman dalam surah Al-Baqarah:173:

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَلَحْمَ الْخِنزِيرِ وَمَا أُهْلَ بِهِ لِغَيْرِ اللَّهِ فَمَنْ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: “Sesungguhnya Allah Swt hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang (ketika disembelih) disebut (nama) selain Allah Swt. Tetapi barangsiapa dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang ia tidak menginginkannya dan tidak (pula) malampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Swt maha pengampun lagi maha penyayang”.⁶⁰

Orang yang memperoleh harta dengan cara yang baik dan tidak lupa memberikan sebagiannya kepada orang-orang yang membutuhkan akan mendapatkan nilai positif, karena diterima oleh Allah Swt dan hartanya itu akan terus berkembang serta memiliki nilai berkah. Ekonomi Islam tidak

⁵⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Op.Cit*, hlm. 5.

⁵⁹ Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam perspektif Hadis Nabi)*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2015), hlm. 48.

⁶⁰ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Op.Cit*, hlm. 5.



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

mengingkari adanya motif yang mendorong aktivitas ekonomi dilakukan, yaitu untuk mendapatkan laba atau keuntungan (profit) sebagaimana yang dikehendaki dalam sistem ekonomi konvensional. Hanya saja, Islam mengarahkan keuntungan dan kepuasan ekonomi sesuai dengan norma-norma ajaran Islam. Jika aktivitas ekonomi tidak sejalan dengan norma-norma itu, maka ada kemungkinan dilakukan karena mengikuti langkah-langkah setan yang menjadi musuh dan sekaligus menyesatkan manusia.⁶¹ Diantara norma yang diajarkan dalam sistem ekonomi Islam adalah keuntungan ekonomi diperoleh dari sumber yang baik dan tidak hanya dimaksudkan untuk keuntungan duniawi tetapi juga ukhrawi, sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah Swt dalam QS: Al-Qashash:77.

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya: “Dan carilah pada apa yang dianugerahkan Allah Swt kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah Swt telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”.⁶²

Karena itu, motif maksimalisasi kepuasan dan keuntungan yang menjadi pendorong utama sekaligus tujuan dari keputusan ekonomi dalam pandangan ekonomi konvensional tidaklah dilarang dalam Islam. Islam hanya ingin mendudukkannya pada posisi yang benar, yakni semua itu dalam rangka maksimalisasi kepuasan dan keuntungan di akhirat, karena

⁶¹ Idri, *Op.Cit*, hlm. 49.

⁶² Kementerian Agama Republik Indonesia, *Op.Cit*, hlm. 125.



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

bagi Islam dunia adalah ladang yang hasil panenya akan dipetik di akhirat nanti. Jadi, sesungguhnya keuntungan dunia itu tidak semata-mata untuk kehidupan dunia tetapi juga untuk kehidupan akhirat kelak.⁶³

D. Tanam Karet

1. Pengertian Karet

Karet (*heave brasiliensis*) merupakan salah satu komoditi pertanian yang baik untuk lingkup internasional dan istimewa bagi Indonesia. Di Indonesia karet merupakan salah satu pertanian terkemuka karena banyak menunjang perekonomian Negara. Hasil devisa yang diperoleh dari karet cukup besar, bahkan Indonesia pernah menguasai produksi karet dunia dengan melibatkan Negara-negara lain dan negara asal tanaman karet sendiri. Pohon karet pertama hanya tumbuh di Brazil, Amerika Selatan namun setelah percobaan berkali-kali oleh Henry Wichkham, pohon ini berhasil di kembangkan di Asia merupakan sumber karet alami. Di Indonesia, Malaysia dan Singapura tanaman karet mulai dicoba dibudidayakan pada tahun 1876.

Usaha tani dapat dikatakan produktif apabila usaha tani tersebut memiliki produktivitas yang tinggi, produktivitas tersebut dapat tercapai dengan terjadinya penggambungan antara konsepsi usaha tani secara fisik dengan kapasitas lahan yang dimanfaatkan dengan mengukur hasil yang dicapai. Karet termasuk tumbuhan pohon yang tingginya mencapai 15-25

⁶³ Idri, *Op.Cit*, hlm. 50.



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

meter. Tumbuh dan lurus dan memiliki cabang yang tinggi dan tanaman karet berbentuk pohon yang di ambil hasilnya melalui penyadapan.

Penyamatan sendiri adalah proses melukai kulit batang karet menggunakan pisau sadap dengan tujuan agar getahnya keluar. Penyadapan tanaman karet umum dilakukan setelah batang pohon ini sudah cukup besar yaitu sekitar umur karet umum karet 4-5 tahun setelah di tanam. Batang tanaman ini mengandung getah yang dikenal dengan nama lateks (*getah kental*) yang mengandung macam zat di dalam lateks dengan nama lateks mengandung 25-40% bahan karet mentah (*crude rubber*) yang mengandung dan 60-75% semua yang terdiri dari air dan zat yang terlarut. Bahan karet mentah mengandung 90-95% karena karet murni 2-3% protein, 1-2% asam lemak.

2. Jenis-jenis Karet

Ada dua jenis karet, yaitu karet alam dan karet sintesis. Setiap jenis karet memiliki karakteristik yang berbeda sehingga keberadaannya saling melengkapi. Sifat karet alam yaitu, daya elastis atau daya letingnya sempurna, sangat plastis sehingga mudah diolah, tidak mudah panas dan tidak mudah retak. Karet alam memiliki tujuh jenis karet alam yang dikenal dipasaran yaitu:

1. Bahan olahan karet
2. Karet sintesis
3. Lateks pekat
4. Karet bongkahan (*Block Rubber*)

5. Karet spesifikasi teknis (*Crumb Rubber*)
6. Tyre rubber
7. Karet reklam (*Reclaimed Rubber*).⁶⁴

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 mengumunkan 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 Kasri Riau



⁶⁴Halimatussa'diah, *Strategi Pengembangan Usaha Petani Karet Didusun Ranto Jior Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhanbatu Selatan*, (Skripsi: Medan, 2017), hlm. 24-29.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis menguraikan analisis strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan menurut ekonomi Syariah (studi pada toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi), maka berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan hasil-hasil sebagai berikut:

1. Strategi pembelian untuk meningkatkan keuntungan yang dilakukan oleh toke menggunakan konsep *marketing mix* yaitu produk dan harga.
 - a. Produk: Strategi pembelian toke dalam meningkatkan keuntungan dengan membeli karet dari para petani kemudian mengumpulkan di gudang milik toke dan menjual ke pabrik ketika harga naik.
 - b. Harga: Penentuan harga jual ditentukan oleh kadar air pada karet, semakin banyak kadar air maka penyusutan semakin banyak dan harga semakin rendah, dan jika kadar air sedikit harga akan lebih tinggi.
2. Faktor pendukung dalam meningkatkan keuntungan yang dilakukan oleh toke adalah modal, cuaca (musim panas), pemberian utang-piutang dan transportasi. Sedangkan, faktor penghambatnya adalah ilmu pengetahuan, cuaca (musim hujan), akses jalan dan teknologi.
3. Analisis ekonomi Syariah mengenai strategi pembelian karet dalam upaya meningkatkan keuntungan yang dilakukan oleh toke dengan konsep *marketing mix* secara umum telah sesuai dengan prinsip ekonomi 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 mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Namun, pada saat penentuan harga sering terjadi ketidakadilan dan kejujuran, toke sering melakukan perubahan harga yang sudah ditetapkan oleh pabrik guna untuk memperoleh keuntungan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis memberikan beberapa saran yang bermanfaat sebagai berikut:

1. Diharapkan dengan menerapkan strategi pembelian karet yang dilakukan oleh toke di desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi dalam meningkatkan keuntungan tidak hanya mementingkan dunia saja, akan tetapi juga untuk akhirat. Sehingga perbuatan berorientasi kepada akhirat dijalankan sesuai perintah agama dan ibadah di sisi Allah Swt.
2. Bagi instansi pemerintah agar lebih memperhatikan dan memberikan pengarahan tentang jual beli karet yang baik menurut Islam, sehingga tidak merugikan pihak-pihak yang terlibat dalam proses jual beli karet.
3. Penulis menyarankan agar penelitian ini tidak hanya sampai disini, melainkan penulis berharap semoga masih banyak lagi ilmuan-ilmuan yang menjalankan penelitian ini khususnya mengenai hal-hal yang berkaitan dengan ekonomi Syariah.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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 PUSTAKA

- Alma Buchari dan Donni Juni Priansa. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Norvadevi. 2015. *Bisnis dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)*. Jurnal Ilmiah: IAIN Samarinda, Vol.01 No. 01.
- Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani. 2017. *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-Isu Kontemporer*. Depok: Rajawali Press.
- BMPMKB Kab.Kuantan Singingi. 2019. *Pedoman Penyusunan dan Pendayagunaan Data Profuil Desa dan Kelurahan*, Kuantan Singingi.
- Faadhilah 'Afaf Risyanti. 2020. *Analisis Usahatani dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keuntungan Usahatani Cabai Merah di Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat*. Skripsi: Universitas Malang.
- Fajri Ilham. 2018. *Strategi Peningkatan Penjualan Makanan Tradisional Sunda Melalui Daya Tarik Produk Wisata Kuliner di The Jayakarta Bandung Suite dan Spa*. Jurnal Ilmiah: Akademi Pariwisata NHI, Vol.8 No.1.
- Gunara Thotik dan Utus Sudibyso. 2008. *Marketing Muhammad SAW*. Bandung: Madani Prima.
- Gunawan, dkk. 2018. *Analisis Finansial Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Peternak Sapi Potong di Kabupaten Karanganyar*. e-journal.stie-aub: Vol.5 No.1.
- Hakim Lukman. 2012. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga.
- Halimatussa'diah. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Petani Karet Didusun Ranto Jior Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhanbatu Selatan*. Skripsi: Medan.
- Hasan Ali. 2009. *Manajemen Bisnis Islam*, cet. Ke-1. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Hayani Nurahmi. 2012. *Manajemen Pemasaran Bagi Pendidikan Ekonomi*. Pekanbaru: Suska Press.
- Hernawan. 2002. *Marketing*. Jakarta: Gramedia.
- Idri. 2015. *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam perspektif Hadis Nabi)*. Jakarta: Prenamedia Group.



Ismail Muhammad Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. 2008. *Menggas Bisnis Islami*, Jakarta: Gema Insani, cet. ke-7.

Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.

Kementerian Agama Republik Indonesia. 2013. *Al-Qur'an Terjemah*. Pustaka Al-Mubtin: Jakarta.

Kotler Philip. 1997. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: Inter Media.

Kotler Philip dan Gray Amstrong. 2004. *Prinsip-prinsip Pemasaran, edisi. Ke-9, jilid 1*. Jakarta: PT Indexs.

Kotler Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*, jilid. 12, Alih Bahasa Bob Shandran. Jakarta: PT. Gelora Pratama.

Martono Nanang. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif: Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

M.haryanto. 2002. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.

Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta : PT RajaGrafindo.

Puspita Putri, *Serba-serbi Perkebunan Karet di Indonesia*, <https://.grid.id/08679320/serba-serbi-perkebunan-karet-di-indonesia>, Diakses pada tanggal 29 Desember 2019.

Prayunantyo Bintan dan Supriono. 2017. *Analisis Pembelian Dalam Upaya Pengadaan Part Material Import (Studi pada PT.Indonesia Nippon Seiki)*. Jurnal Administrasi Bisnis: Universitas Brawijaya Malang, Vol. 50 No.3.

Agusta Repi. 2013. *Kualitas Produk, Strategi Promosi dan Harga Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Simpati Telkomsel di Kota Manado*. Jurnal EMBA: Universitas Sam Ratulangi Manado, Vol. 1 No.4.

Rianto Bambang Rustam. 2012. *Manajemen Resiko Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba.

Rivai Veithzal Zainal dan Nurul Huda, dkk. 2018. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.

Ruslan Rosady. 2008. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: Raja Pres.

Rozalinda. 2015. *Ekonomi Islam (Teori dan Aplikasi pada Aktivitas Ekonomi)*. Jakarta: PT Rajagrafindo.

Sugiono. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif, Dan R&D, Cet Ke-9* . Bandung: Alfabeta.

Sukardi. 2011. *Methodology Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.

Sutisna. 2002. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Swastha Basu dan Irawan. 2005. *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Liberty.

Tjiptono Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran, Edisi 3*. Yogyakarta: ANDI.

Tim M2S Bandung. 2004. *UUD 1945 Hasil Amanademen dan Proses Amandemen Secara Lengkap (Pertama 1999-2002)*. Bandung: M2S Bandung.

W.Creven David. 1996. *Pemasaran Strategis*. Jakarta: Erlangga.

Yunus Edi. 2016. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

1. Dilarang mengutip atau sebagian atau seluruhnya dalam bentuk apa pun karya tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumber.
 2. Dilarang mengutip atau sebagian atau seluruhnya dalam bentuk apa pun karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIRAN



© Hak cipta milik 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



DAFTAR PERTANYAAN

Toke

- 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Bagaimanakah strategi pembelian yang dilakukan toke untuk meningkatkan keuntungan di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?
2. Bagaimana proses toke mulai dari membeli hasil panen petani dari kebun hingga proses penjualan karet ke pabrik?
3. Bagaimanakah produk yang ditawarkan oleh toke untuk meningkatkan keuntungan di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?
4. Bagaimanakah penetapan harga yang ditawarkan oleh toke untuk meningkatkan keuntungan di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?
5. Bagaimana strategi yang toke gunakan agar petani menjual hasil karetnya?
6. Berapa keuntungan yang toke ambil dari setiap kilogram karet?
7. Apakah faktor pendukung untuk meningkatkan keuntungan yang diterapkan toke di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?
8. Apakah faktor penghambat untuk meningkatkan keuntungan yang diterapkan toke di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?



9. Apakah produk yang ditawarkan oleh toke untuk meningkatkan keuntungan di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi sudah sesuai dengan ekonomi Syariah?

10. Apakah penetapan harga yang ditawarkan oleh toke untuk meningkatkan keuntungan di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi sudah sesuai dengan ekonomi Syariah?

11. Apakah ada hal-hal yang tidak sesuai dengan ajaran ekonomi Syariah yang diterapkan oleh toke untuk meningkatkan keuntungan di Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi?

Petani

1. Apakah bapak/ibu menyadap kebun karet milik sendiri?

2. Apakah hasil penjualan karet, merupakan penghasilan utama untuk keluarga?

3. Bagaimana proses keret mulai dari panen dari kebun hingga proses penjualan karet kepada toke?

4. Apakah bapak/ibu mengetahui harga beli karet yang ditetapkan pabrik?

5. Apakah hasil penjualan karet mencukupi untuk kebutuhan keluarga?

6. Berapa kilogram karet yang bapak/ibu hasilkan perbulan?

7. Apakah bapak/ibu melakukan tawar menawar harga karet dengan toke?

8. Apakah bapak/ibu ikut serta pada saat menimbang berat karet?

9. Apakah harga jual karet sesuai dengan biaya yang bapak/ibu keluarkan untuk perawatan kebun karet?

10. Jika harga karet sedang murah, apakah bapak tetap menjual kepada toke?



- 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.


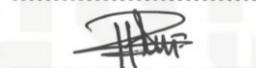
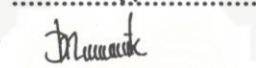
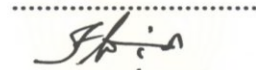
**PENGESAHAN
 PERBAIKAN SKRIPSI**

Skripsi dengan judul **STRATEGI PEMBELIAN KARET DALAM UPAYA MENINGKATKAN KEUNTUNGAN MENURUT EKONOMI SYARIAH (Studi pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi)**, yang ditulis oleh :

Nama : ALHAMMITA
 NIM : 11425103910
 Program Studi : Ekonomi Syariah

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

Pekanbaru, 30 April 2021 M
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua Dr. Syahpawi, S.Ag.,M.Sh.Ec	
Sekretaris Rozi Andrini, ME.Sy	
Penguji I Madona Khairunisa ME.Sy	
Penguji II Zuraidah, M.Ag	

Kepala Sub Bagian Akademik
 Fakultas Syariah dan Hukum


Jalinus, S.Ag
 NIP. 19750801 200701 1 023



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 : ALHAMMITA
NIM : 11425103910
Jurusan : EKONOMI SYARIAH
Judul : STRATEGI PEMBELIAN KARET DALAM UPAYA
 MENINGKATKAN KEUNTUNGAN MENURUT EKONOMI
 SYARIAH (Studi Pada Toke Desa Seberang Pulau Busuk
 Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi)

Pembimbing: **Dr.Zulfahmi Bustami, M.Ag**

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

Pekanbaru, Juni 2021

Pimpinan redaksi



Dr. M. Alpi Syahrin., SH., MH. CPL
 NIP. 19880430 201903 1 010

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

BIOGRAFI PENULIS



Alhammita, Lahir di pulau busuk pada tanggal 10 oktober 1993. Lahir dari pasangan Ayahanda mawardi dan ibunda jusmanidar i dan merupakan anak ke enam dari enam bersaudara yaitu Sumardi,Jumasnur,Mardiana, Jasmiwati,Sri wajuli S.H.I,Alhammita. Tahun 2002 masuk Sekolah Dasar Negeri 002 Pulau busuk inuman kuantan singingi, selesai pada tahun 2008. Tahun 2008 masuk Sekolah Madrasah Tsanawiah negri 3 kuansing dan selesai pada tahun 2011. Tahun 2011 masuk Madrasah Aliyah ulil albab kecamatan inuman dan selesai pada tahun 2014. Selanjutnya menyelesaikan Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada tahun 2014-2021.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, penulis melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di pegadaian teluk kuantan .

Berkat rahmat Allah Subhanallahuwata'ala, tahun 2021 penulis menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **“STRATEGI PEMBELIAN KARET DALAM UPAYA MENINGKATKAN KEUNTUNGAN MENURUT EKONOMI SYARIAH (studi pada toke desa seberang pulau busuk kecamatan inuman kabupaten kuantan singing)”** dibawah bimbingan Bapak **Dr. zulfahmi bustami M.Ag.** dan dinyatakan lulus setelah mengikuti sidang ujian munaqasyah pada tanggal 24 April 2021 dengan predikat memuaskan dan sah menyandang gelar Sarjana Ekonomi (SE)