

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya berdagang merupakan suatu kegiatan yang sering kita jumpai di kehidupan masyarakat, karena berdagang merupakan suatu penghasilan masyarakat dan profesi yang sangat disukai oleh Nabi Muhammad SAW. Dalam berdagang sangat erat kaitan atau hubungan antara perilaku pedagang dengan tingkat penjualan, Sebab pada hakikatnya tindakan tersebut berujung pada bumerang sesuai dengan tingkah laku kita sendiri.¹

Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.² Sedangkan tingkat penjualan adalah jumlah yang ditawarkan dari sebuah perusahaan oleh pemakai industri dengan menggunakan distributor.³ Lebih lanjut dijelaskan bahwa tingkat penjualan bersih perusahaan yang diperoleh dari hasil penjualan seluruh produk selama jangka waktu tertentu dan hasil penjualan yang dicapai dari market share yang merupakan penjualan potensial yang dapat terdiri dari kelompok teritorial dan kelompok pembeli lainnya selama jangka waktu tertentu.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa tingkat penjualan adalah seberapa banyak jumlah produk yang ditawarkan oleh pedagang kepada konsumen.

¹ Muhammad, *Paradigma, Metodologi, dan Aplikasi Dalam Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 66

² [Http:// Citra Lestari .blogspot. /pengertian-penjualan.html](http://CitraLestari.blogspot.com/pengertian-penjualan.html). Diposkan 08 Februari 2013.

³ [Http:// Nanang Budianas. Blogspot. Com/pengertian –penjual-dan tingkat.html](http://NanangBudianas.blogspot.com/pengertian-penjual-dan-tingkat.html). Diposkan 08 Maret 2013.

Salah satu yang mempengaruhi penjualan adalah perilaku pedagang. Adapun pengertian perilaku merupakan fungsi dari konsekuensi- konsekuensinya. Individu belajar berperilaku untuk mendapatkan sesuatu yang mereka inginkan atau menghindari sesuatu yang mereka tidak inginkan ⁴. Adapun perilaku juga bisa menunjukkan perilaku etis atau tidak etis yang dilakukan dalam suatu perusahaan.⁵

Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan.⁶ Berdasarkan paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa Perilaku pedagang adalah suatu tindakan atau kegiatan pedagang ketika menawarkan suatu produk atau barang kepada konsumen apakah sesuai dengan ajaran islam atau menyalahi ajaran Islam.

Di dalam islam diajarkan bagaimana cara berdagang (perilaku berdagang) yang baik sesuai dengan prinsip syariah seperti yang dijelaskan dalam Al-qur'an salah satunya adalah Larangan berlaku curang dalam perdagangan juga terdapat dalam surah *Al An'am* (6:152).

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ^ط وَأَوْفُوا
الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ^ط لَا تَكْلِفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا^ط وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدُوا
وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ^ط وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا^ج ذَالِكُمْ وَصَّوْنُكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ

تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾

⁴ Sthepen P.Robbin , *Perilaku Organisasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 72

⁵ Ismail solihin , *Pengantar bisnis*, (Jakarta: kencana, 2006), h. 103.

⁶ [Http: //Hanamanteo.id.m.wikipedia.org/wiki/pedagang](http://Hanamanteo.id.m.wikipedia.org/wiki/pedagang) . Dipoikan 07 Desember 2014.

Artinya: *“Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat⁷”*.

Pedagang banyak yang curang melakukan pengurangan timbangan dalam perdagangan, dengan kecurangan pedagang dalam menimbang mereka telah merungkingkan, meresahkan, dan mengecewakan pembeli atas perilaku para pedagang yang melakukan hal itu yang tak lain adalah mengurangi timbangan. Penelitian ini dilakukan di *pajak*⁸ buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan, dimana kota ini dikenal dengan kota Salak dan banyak terjadi transaksi jual beli buah salak sehingga perilaku pedagang yang mengurangi timbangan atau melakukan kecurangan sering dijumpai tempat ini.

Dengan adanya perilaku pedagang buah salak yang sudah penulis uraikan diatas, maka penulis akan menguraikan pengalaman yang pernah dialami pembeli buah salak diantaranya adalah : Pengalaman ibu wati yang mengajak anaknya jalan lewat Pajak Buah, sesampainya disana anaknya ingin dibelikan buah salak, kemudian beliau membelikan keinginan anaknya sebanyak 1 kg, ternyata dalam 1 kg itu terdiri 10 biji dan terdapat 5 biji salak yang busuk beliau sangat kecewa dan berniat tidak akan membeli

⁷ Departemen Agama RI, al-Qur'an dan Terjemahannya (Jakarta: Darus Sunnah, 2002), h. 150.

⁸ Pajak dalam bahasa daerah = pasar yaitu tempat bertemunya penjual dan pembeli.

buah salak kepada pedagang itu dan teliti lagi dalam pembelian⁹. Kejadian tersebut sering terjadi.

Indra merupakan salah satu pembeli salak di Pajak Buah, beliau juga pernah membeli salak sebanyak 3 kg sesampainya di rumah beliau kurang yakin dengan timbangan penjual tersebut sehingga beliau berniat untuk menimbang kembali buah salak ternyata buah tersebut hanya sebanyak 2kg 8 ons. Indra sangat kecewa dengan kejadian tersebut.¹⁰

Tindakan tersebut sering terjadi dikalangan masyarakat, selain pengurangan timbangan, dan mencampurkan barang yang berkualitas bagus dengan barang yang tidak berkualitas bagus kejadian yang pernah dialami oleh ibu Reni, beliau pernah membeli salak melalui pesanan kepada penjual, tetapi sesampai di rumah pesanan tersebut tidak sesuai dengan harga yang telah disepakati di awal, yaitu kualitas buah salak yang tidak bagus dengan harga yang sangat tinggi yang dibuat oleh pedagang.¹¹

Berdasarkan kejadian atau masalah di atas maka penulis ingin lebih mengetahui bagaimana hubungan perilaku pedagang Salak dengan tingkat penjualannya di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“HUBUNGAN PERILAKU PEDAGANG SALAK DENGAN TINGKAT PENJUALAN DI PAJAK BUAH KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN UTARA KOTA PADANGSIDIMPUAN MENURUT EKONOMI ISLAM”**.

⁹ Rosmawati, Pembeli buah salak di Pajak Buah, *Wawancara* tanggal 24 Maret 2015

¹⁰ Indra, Pembeli Buah Salak Di Pajak Buah, *Wawancara* tanggal 23 April 2015

¹¹ Reni Sajidah, Pembeli buah salak di Pajak Buah, *Wawancara* tanggal 28 Maret 2015

B. Batasan Masalah

Pembahasan dalam penelitian ini hanya difokuskan tentang Hubungan Perilaku Pedagang Salak Dengan Tingkat Penjualan Di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan Menurut Ekonomi Islam.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan ?
2. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara kota Padangsidempuan?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan.
 - b. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Islam terhadap hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan.
2. Kegunaan Penelitian
 - a. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan Studi Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Jurusan Ekonomi Islam.

- b. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis terhadap permasalahan yang diteliti.
- c. Sebagai salah satu sumber informasi bagi kita untuk mengetahui lebih dalam tentang hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan.

E. Hipotesis

Berdasarkan permasalahan dan landasan analisa teori di atas dapat disusun suatu hipotesa yang merupakan jawaban sementara dari permasalahan penelitian dan masih harus dibuktikan secara empiris yaitu:

1. Terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan (H_a).
2. Tidak terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Kota Padangsidempuan (H_o).

Kepercayaan adalah wilayah psikologi yang merupakan perhatian untuk menerima apa adanya berdasarkan harapan terhadap perilaku yang baik dari orang lain. Sehingga semakin banyak penjual menerapkan etika perilaku yang baik (seperti jujur) maka akan meningkatkan utilitas (kepuasan) dan meningkatkan tingkat penjualan, sedangkan semakin sedikit penjual menerapkan etika perilaku yang baik maka akan menurunkan tingkat utilitas (kepuasan) dan tingkat penjualan.¹²

F. Metode Penelitian

¹² M.Nur Rianto Al Arif dkk , *Teori Mikro Ekonomi (suatu perbandingan ekonomi islam dan ekonomi konvensional)*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 287

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang dilakukan di Kecamatan Padangsidempuan Utara. Adapun alasan penulis memilih lokasi penelitian ini karena Kecamatan Padangsidempuan utara merupakan salah satu kecamatan di Kota Padangsidempuan, daerah ini merupakan daerah yang sering dilakukan transaksi jual beli buah salak, jadi penulis ingin mengetahui seberapa besar hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah dengan tinjauan Ekonomi Islam.

2. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek penelitian adalah orang-orang yang terlibat dalam penelitian. Sebagai subjek dalam penelitian ini adalah pedagang buah salak di Pajak Buah.
- b. Objek penelitian adalah apa yang hendak diselidiki di dalam kegiatan penelitian. Sebagai objek dari penelitian ini adalah hubungan perilaku Pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan ditinjau menurut ekonomi Islam.

3. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah :

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya secara langsung dari tempat penelitian.¹³ Dalam penelitian ini data primer bersumber dari pedagang salak yang menjadi responden peneliti.

¹³ Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Materi Statistik 1 (Statistik Deskriptif)*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002), h. 33.

- b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada. Data itu biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan peneliti terdahulu. Data sekunder disebut juga data tersedia

4. Teknik dan Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam menunjang pembahasan penulisan skripsi ini, maka penulis menggunakan prosedur pengumpulan data sebagai berikut :

- a. Observasi, yaitu cara pengumpulan data yang penulis lakukan dengan mengamati gejala dan fenomena yang terjadi di lapangan
- b. Angket, yaitu mendapatkan data dengan cara menyebarkan sejumlah daftar pertanyaan pedagang salak di pajak buah kecamatan Padangsidimpuan utara kota Padangsidimpuan.
- c. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan secara langsung kepada responden, guna melengkapi data-data yang diperlukan dalam penelitian..
- d. Studi Pustaka, yaitu dengan membaca buku-buku yang berkaitan dengan judul penelitian.

5. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan pengamatan yang menjadi perhatian kita, baik terhingga maupun tak terhingga sedangkan sample adalah suatu himpunan bagian dari populasi.¹⁴ Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang salak yang berjumlah 20 orang yang berada di pajak buah Kecamatan Padangsidimpuan Utara

¹⁴ Ronald E walpole, *Pengantar Statistika*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1988), h.6.

kota Padangsidimpuan, teknik pengambilan sample yang digunakan adalah total sampling, karena jumlah populasi yang diteliti kurang dari 50 orang.

6. Teknik Analisis Data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Uji Instrumen Penelitian

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui seberapa tepat instrumen atau kuesioner yang disusun mampu menggambarkan yang sebenarnya dari variabel penelitian. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila nilai koefisien korelasi r hitung r tabel. Adapun rumus yang dipakai yaitu *korelasi pearson produk moment*¹⁵:

$$r = \frac{\Sigma xy}{\sqrt{\Sigma x^2 \cdot \Sigma y^2}}$$

Keterangan :

r = koefisien korelasi

x = deviasi rata-rata variabel X
= $X - \bar{X}$

y = deviasi rata-rata variabel Y
= $Y - \bar{Y}$

2) Uji Normalitas

Pengujian normalitas data digunakan untuk menguji apakah data *continue* berdistribusi normal sehingga analisis dengan validitas, reliabilitas, uji t, korelasi, regresi dapat dilaksanakan.

¹⁵ Iqbal Hasan, *Op cit*, h. 235.

a. Uji Hipotesis Penelitian

1) Analisis korelasi Rank Spearman

Analisis ini digunakan untuk mencari hubungan atau menguji signifikansi hipotesis asosiatif dengan masing-masing variabel berbentuk ordinal. Dimana variabel independen (X) adalah Pedagang Salak, sedangkan variabel dependen (Y) adalah Tingkat Penjualan.

2) Uji t

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (Y) dengan $\alpha = 0,05$ atau 5%. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka terdapat hubungan yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka tidak terdapat hubungan yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen.

3) Koefisien Korelasi Sederhana (r)

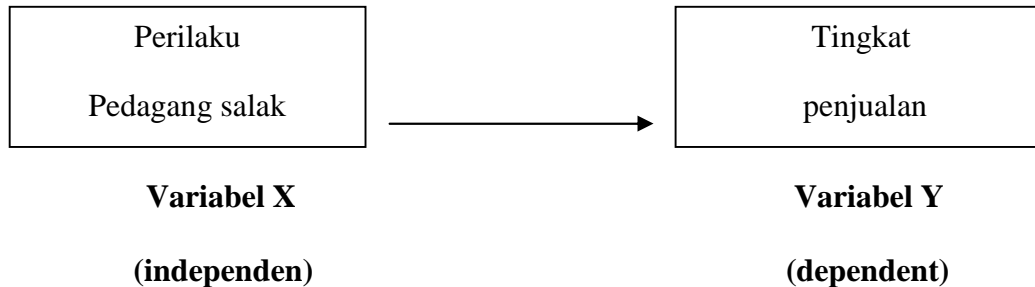
Uji korelasi sederhana digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan antara dua variabel dan mengetahui arah hubungan yang terjadi.

Dalam pengolahan data ini penulis menggunakan bantuan komputer melalui program SPSS versi 16.0.

G. Model Penelitian

Model dalam penelitian ini dapat diterangkan bahwa perilaku pedagang salak berdampak pada tingkat penjualan pedagang. Dengan kata lain jika perilaku pedagang salak sesuai dengan ajaran Islam akan dapat berpengaruh pada tingkat penjualan pedagang tersebut. Sebaliknya juga, jika perilaku pedagang tidak sesuai dengan ajaran

islam akan dapat berpengaruh pada tingkat penjualan pedagang. Model penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Adapun definisi operasional variable dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

TABEL. I. 1
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel penelitian	Indikator
1.	Perilaku pedagang adalah suatu kegiatan atau respon yang dilakukan ketika menawarkan suatu produk atau barang kepada konsumen apakah sesuai dengan ajaran islam atau menyalahi ajaran Islam.	a. Ketepatan harga b. Kedisiplinan waktu
2.	Tingkat penjualan adalah jumlah yang ditawarkan dari sebuah perusahaan oleh pemakai industri dengan menggunakan distributor.	a. Volume penjualan b. Nilai barang yang dijual secara kualitas c. Promosi

H. Sistematika Penulisan

- BAB I** : Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, hipotesis, metode penelitian, dan sistematika penulisan.
- Bab II** : Merupakan gambaran umum tentang lokasi penelitian, terdiri dari letak dan geografi serta demografi kota Padang sidimpuan, gambaran umum Pajak Buah dan gambaran umum mengenai penjualan buah Salak
- Bab III** : Merupakan bab landasan teori yang berisikan tentang teori yang berhubungan dengan pembahasan dalam penelitian ini.
- Bab IV** : Pada bab ini merupakan hasil penelitian tentang hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padang Sidimpuan Utara Kota Padangsidimpuan. pengaruh yang signifikan hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan di Pajak Buah Kecamatan Padang Sidimpuan Utara Kota Padangsidimpuan. Serta tinjauan Ekonomi Islam terhadap hubungan perilaku pedagang salak dengan tingkat penjualan pedagang.
- Bab V** : Bab ini merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari penulis.