



**PENGARUH PENJUALAN PRODUK MULIA  
TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN DI  
PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG  
SYARIAH ALAMAN BOLAK**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

**Oleh**

**NORMAWATI MATONDANG**

**NIM. 12 220 0115**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN**

**2017**



**PENGARUH PENJUALAN PRODUK MULIA  
TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN DI  
PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH  
ALAMAN BOLAK**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

**Oleh**

**NORMAWATI MATONDANG  
NIM. 12 220 0115**

Pembimbing I

Pembimbing II

**Dr. Darwis Harahap, SHI, M.Si  
NIP. 19780818 200901 1 015**

**Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN**

**2017**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **Normawati Matondang**  
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 11 Oktober 2016  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Normawati Matondang** yang berjudul "**Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

**Dr. Darwis Harahap, SHI, M.Si**  
NIP. 19780818 200901 1 015

**PEMBIMBING II**

**Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd**

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Normawati Matondang  
NIM : 12 220 0115  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan Di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiaris sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 26 Januari 2017

Saya yang Menyatakan,



  
Normawati Matondang  
NIM : 12 220 0115

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

---

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Normawati Matondang  
NIM : 12 220 0115  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan Di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.** Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 11 Oktober 2016

Yang menyatakan,

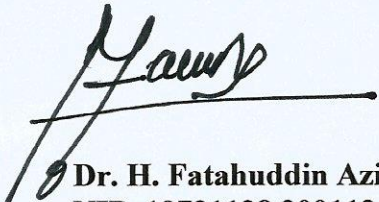


**NORMAWATI MATONDANG**  
NIM. 12 220 0115

**DEWAN PENGUJI  
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA**

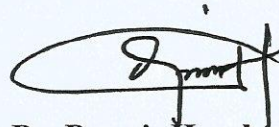
**NAMA** : Normawati Matondang  
**NIM** : 12 220 0115  
**JUDUL SKRIPSI** : Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan di PT. Pegadaian (PERSERO) Cabang Syariah Alaman Bolak

**Ketua**



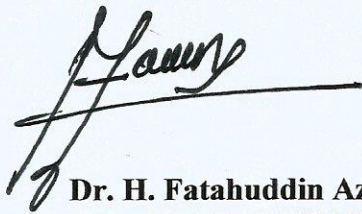
**Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag**  
NIP. 19731128 200112 1 001

**Sekretaris**

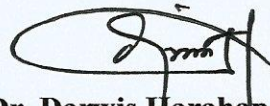


**Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si**  
NIP. 19780818 200901 1 015

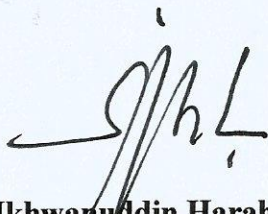
**Anggota**



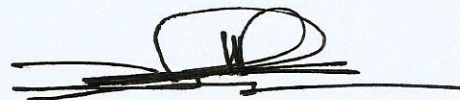
**Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag**  
NIP. 19731128 200112 1 001



**Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si**  
NIP. 19780818 200901 1 015



**Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001



**Budi Gautama Siregar, S.Pd, MM**  
NIP. 19790720 201101 1 005

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah  
Di : Padangsidempuan  
Tanggal : 21 Februari 2017  
Pukul : 10.00 s/d selesai  
Hasil/Nilai : 73,25 (B)  
Predikat : AMAT BAIK  
IPK : 3,39



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634)24022

**PENGESAHAN**

JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN PRODUK MULIA  
TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN DI PT.  
PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH  
ALAMAN BOLAK

NAMA : NORMAWATI MATONDANG  
NIM : 12 220 0115

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 7 April 2017  
Dekan,



Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag  
NIP. 19731128 200112 1 001

## ABSTRAK

**Nama** : Normawati Matondang  
**NIM** : 12 220 0115  
**Judul Skripsi** : Pengaruh Penjualan produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak  
**Kata Kunci** : Penjualan produk MULIA dan Pendapatan

Produk MULIA adalah salah satu produk dari Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak. Produk ini adalah produk yang kurang diminati masyarakat. Padahal produk ini adalah jenis investasi yang nilainya stabil, likuid, dan aman secara riil. Permasalahan penelitian ini dilatarbelakangi oleh kondisi jumlah penjualan produk MULIA yang berfluktuasi. Hal ini tentu menyebabkan peningkatan pendapatan pegadaian juga mengalami fluktuasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penjualan produk MULIA mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

Pembahasan penelitian berkaitan dengan bidang analisis laporan keuangan lembaga keuangan non bank terkait dengan penjualan produk MULIA dan pendapatan. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah tentang penjualan, murabahah dan pendapatan.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dilakukan dengan menggunakan metode dokumentasi yaitu laporan keuangan bulanan tahun 2011-2014 PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, dengan jumlah sampel 48 bulan. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan SPSS Versi 22. Analisis yang digunakan analisis regresi linier sederhana.

Berdasarkan hasil uji pengukuran koefisien determinasi (*R square*) diperoleh nilai *R* sebesar 0,442 artinya korelasi antara variabel penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan sebesar 0,442. Sedangkan *R square* ( $R^2$ ) adalah 0,195. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sangat rendah antara penjualan produk MULIA dengan peningkatan pendapatan pegadaian. Berarti 19,5% pertambahan jumlah pendapatan pegadaian dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu penjualan produk MULIA. Sedangkan 80,5% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi. Dari hasil pengukuran uji *t*, dapat dilihat bahwa penjualan menunjukkan nilai taraf signifikan  $0,000 < 0,05$  artinya signifikan, sedangkan  $t_{hitung} (3,342) > t_{tabel} (1,678)$  artinya ada pengaruh penjualan terhadap pendapatan. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan produk MULIA berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pegadaian.



## DAFTAR ISI

Halaman

<b>Halaman Judul/Sampul</b>	
<b>Halaman Pengesahan Pembimbing</b>	
<b>Surat Pernyataan Pembimbing</b>	
<b>Surat Pernyataan Menyusun Skripsi Sendiri</b>	
<b>Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi</b>	
<b>Berita Acara Sidang : Munaqasyah</b>	
<b>Hal Pengesahan Dekan</b>	
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GRAFIK</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	5
C. Batasan Masalah .....	6
D. Defenisi Operasional Variabel .....	6
E. Rumusan Masalah .....	7
F. Tujuan Peneliatian .....	7
G. Kegunaan Penelitian .....	8
H. Sistematika Pembahasan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>10</b>
A. Kerangka Teori .....	10
1. Pendapatan .....	10
2. Logam Mulia .....	12
3. MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi) .....	13
4. Akad Produk Mulia .....	18
5. Penjualan .....	23
B. Penelitian Terdahulu .....	25
C. Kerangka Berpikir .....	27
D. Hipotesis .....	29
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>30</b>
A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	30
B. Jenis Penelitian .....	30
C. Populasi dan Sampel .....	31
D. Sumber Data .....	32

E. Teknik Pengumpulan Data .....	32
F. Teknik Analisis Data.....	32
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
A. Gambaran Umum PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan .....	37
1. Sejarah Berdirinya PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak ....	37
2. Fungsi, Kedudukan, dan Status Hukum PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak .....	39
3. Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah .....	40
4. Budaya PT. Pegadaian (Persero) .....	40
5. Produk-produk PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak .....	41
B. Deskripsi Data Penelitian .....	47
C. Uji Statistik Deskriptif .....	51
D. Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana.....	52
1. Uji Normalitas .....	52
2. Uji Linearitas .....	52
3. Analisis Regresi Linear Sederhana .....	53
4. Uji Hipotesis Koefisien Determinasi (R Square) dan Uji t .....	54
E. Pembahasan Hasil Analisis .....	56
F. Keterbatasan Penelitian .....	58
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan .....	61
B. Saran .....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel I.1	: Perkembangan Pendapatan Produk MULIA .....	2
Tabel I.2	: Penjualan dan Pendapatan Pegadaian.....	4
Tabel I.3	: Defenisi Operasional Variabel .....	6
Tabel II.1	: Penelitian Terdahulu .....	25
Tabel III.1	: Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi ..	35
Tabel IV.1	: Penjualan Produk MULIA.....	47
Tabel IV.2	: Pendapatan Pegadaian Syariah .....	49
Tabel IV.3	: Uji Statistik Deskriptif.....	51
Tabel IV.4	: UjiNormalitas .....	52
Tabel IV.5	: Uji Linearitas .....	53
Tabel IV.6	: Uji Regresi Linear Sederhana .....	54
Tabel IV.7	: R-Square.....	55
Tabel IV.8	: Uji T .....	56

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Kerangka Berpikir .....	28

## **DAFTAR GRAFIK**

	<b>Halaman</b>
Grafik V.1 : Penjualan Produk MULIA Tahun 2011-2014 .....	48
Grafik V.2 : Total Penjualan Produk MULIA Tahun 2011-2014.....	48
Grafik V.3 : Pendapatan Pegadaian Tahun 2011-2014.....	50
Grafik V.4 : Total Pendapatan Pegadaian Tahun 2011-2014 .....	50

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pegadaian berdiri atas dasar keinginan mulia pemerintah untuk membantu masyarakat luas yang membutuhkan solusi pendanaan, mencegah ijon, rentenir dan pinjaman tidak wajar lainnya guna meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil serta mendukung program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional. Lembaga keuangan nonbank ini hadir di tengah masyarakat sebagai solusi bisnis terpadu, terutama berbasis gadai dengan slogannya, "Mengatasi Masalah Tanpa Masalah." Sebagai sahabat masyarakat menengah ke bawah, perseroan terus berupaya memberikan pelayanan pembiayaan yang tercepat, termudah, dan aman.

Pegadaian yang sejak dahulu konsisten dan setia pada pemberdayaan ekonomi rakyat kecil akan terus mendampingi nasabahnya sampai memperoleh derajat kehidupan yang sejahtera. Kedepan, Pegadaian akan tetap memperkokoh *positioning* tersebut, yaitu memberi solusi keuangan kepada masyarakat yang membutuhkan dana cepat (*instant cash*) dengan proses yang mudah.<sup>1</sup> Sebagai lembaga bisnis yang memiliki nilai syariah tentunya pegadaian syariah berbeda dengan pegadaian konvensional. Pegadaian syariah harus akomodatif dengan berbagai persoalan yang berhubungan dengan ekonomi masyarakat.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Pegadaian, *Annual Report Pegadaian 2014* (<http://www.pegadaian.co.id>, diakses pada 27 Februari, 2015 pukul 9:48 WIB).

<sup>2</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Ekonisia: Yogyakarta, 2004), hlm. 170.

Kelebihan emas yaitu bebas pajak (*tax free*) di Indonesia, karena emas batangan dimasukkan kedalam komoditi produksi yang tidak dikenakan pajak. Sehingga jika berinvestasi pada emas batangan dapat diindasikan telah berinvestasi pada aset yang bebas pajak. Emas juga sering disebut sebagai investasi penangkal inflasi. Karena fakta membuktikan bahwa semakin tinggi laju inflasi maka semakin tinggi pula harga emas.<sup>3</sup>

Pembiayaan MULIA adalah pembiayaan emas batangan kepada nasabah dengan pola angsuran untuk jangka waktu tertentu dengan prinsip syariah. Emas batangan yang dibiayai oleh pembiayaan MULIA adalah emas batangan bersertifikat internasional (*LBMA-London Bullion Market Asosiation*) dengan jenis/varian unit 5 gram, unit 10 gram, unit 25 gram, unit 50 gram, unit 100 gram, unit 250 gram, dan unit 1.000 gram.<sup>4</sup>

Adapun perkembangan pendapatan dan pembiayaan produk MULIA secara nasional dari tahun 2011 sampai 2014 akan dijelaskan pada tabel berikut:

**Tabel I**  
**Perkembangan Pendapatan produk MULIA**

Tahun	Penjualan MULIA (miliaran rupiah)	Pendapatan (miliaran rupiah)
2011	986.596	50.306
2012	998.768	49.913
2013	1.289.693	51.091
2014	857.546	34.578

Sumber: Annual Report Pegadaian

---

<sup>3</sup>Joko Salim, *Jangan Investasi Emas Sebelum Membaca Buku Ini!* (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2010), hlm. 160.

<sup>4</sup>Annual Report Pegadaian 2015, hlm. 61.

Pada tahun 2011 jumlah penjualan produk secara nasional MULIA sebesar Rp.986.596.000.000, dan meningkat sebesar 1,23% pada tahun 2012, dan meningkat sebesar 29,13% pada tahun 2013, dan mengalami penurunan sebesar 33,51% pada tahun 2014. Untuk pendapatan produk MULIA secara nasional pada tahun 2011 sebesar Rp.50.306.000.000, dan pada tahun 2012 mengalami penurunan sebesar 0,78%, dan pada tahun 2013 meningkat sebesar 2,36% dan pada tahun 2014 mengalami penurunan sebesar 32,32% .<sup>5</sup>

Pendapatan pegadaian syariah secara nasional setiap tahunnya berfluktuasi, dibandingkan tahun-tahun sebelumnya dan sangat rendah di tahun 2014. Hal ini menjadi masalah bagi pegadaian sebagai lembaga keuangan. Jika hal ini dibiarkan tentu akan tidak baik bagi lembaga. Untuk itu pegadaian mengeluarkan produk baru yang likuid yaitu MULIA.

Salah satu produk pegadaian syariah yang ditawarkan kepada masyarakat yaitu penjualan logam mulia. Dalam pegadaian syariah disebut dengan MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi) yaitu memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan MULIA kepada masyarakat secara tunai dan/atau dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel.<sup>6</sup>

MULIA merupakan aset yang sangat likuid dalam memenuhi kebutuhan dana yang mendesak, memenuhi kebutuhan modal kerja untuk pengembangan usaha, atau menyelamatkan keuangan bisnis nasabah. Hal ini disebabkan emas

---

<sup>5</sup>Annual Report Pegadaian,*Op. Cit.*, hlm. 108.

<sup>6</sup>Pegadaian, *Annual Report Pegadaian 2014 (Http:www.pegadaian.co.id)*, hlm. 108.



adalah salah satu aset paling stabil walau ekonomi sedang menurun, emas juga mempunyai likuiditas yang tinggi karena termasuk aset investasi yang paling mudah dicairkan dan dapat disimpan dalam waktu jangka panjang.

Pegadaian Cabang Syariah di kota Padangsidimpuan pertama dibuka pada bulan Desember tahun 2005 yaitu PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.<sup>7</sup> Berdirinya pegadaian syariah di Padangsidimpuan didasari oleh besarnya minat masyarakat terhadap pegadaian berbasis syariah. Produk-produk yang berbasis syariah dari pegadaian syariah, diantaranya produk Arrahn, Arrum, MULIA, Amanah, dan lain-lain.

**Tabel I.2**  
**Penjualan MULIA dan Pendapatan Pegadaian**

Tahun	Penjualan MULIA	Pendapatan Pegadaian
2011	Rp 100.751.000	Rp 4.577.360.000
2012	Rp 150.054.000	Rp 5.149.856.000
2013	Rp 92.858.000	Rp 5.503.305.000
2014	Rp 73.889.000	Rp 5.163.300.000

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak

Pada tahun 2011 total penjualan MULIA sebesar Rp 100.751.000 dan meningkat sebesar 49% pada tahun 2012, dan mengalami penurunan sebesar 38% pada tahun 2013, dan mengalami penurunan sebesar 20% pada tahun 2014. Untuk total pendapatan pegadaian pada tahun 2011 sebesar Rp 4.577.360.000, pada tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar 12,5%, dan

---

<sup>7</sup>PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, 2016.

pada tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 6,8% dan mengalami penurunan sebesar 6% pada tahun 2014.<sup>8</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka peneliti menguraikan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Perkembangan jumlah nasabah yang menggunakan produk MULIA berfluktuasi setiap tahunnya, seharusnya jumlah nasabah meningkat karena produk investasi logam mulia nilainya lebih stabil dibanding produk lain.
2. Jumlah pembiayaan MULIA juga berfluktuasi setiap tahunnya.
3. Jumlah keseluruhan pendapatan (margin) produk MULIA setiap tahunnya mengalami fluktuasi berdasarkan laporan keuangan tahunan Pegadaian.

## **C. Batasan Masalah**

Dari identifikasi masalah di atas terlihat bahwa permasalahan dalam penelitian ini sangat kompleks. Maka perlu dibatasi agar pembahasan dalam penelitian ini lebih fokus. Oleh karena itu maka dalam penelitian ini peneliti membatasi ruang lingkup masalah yang akan diteliti adalah tentang pengaruh

---

<sup>8</sup>PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, 2016.

produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak?

#### D. Defenisi Operasional Variabel

Sesuai dengan judul penelitian ini “Pengaruh penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan di PT. Pegadaian (persero) Cabang Syariah Alaman Bolak”. Adapun variabel-variabel yang terkait dalam penelitian ini adalah:

**Tabel I.3**  
**Defenisi Operasional Variabel**

No	Variabel	Defenisi	Skala Pengukuran
1	Produk MULIA (variabel X)	Produk MULIA adalah produk pegadaian syariah yang memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan MULIA oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan/atau dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel. <sup>9</sup> Dalam penelitian ini, yang akan diteliti adalah jumlah pembiayaan, nasabah dari produk MULIA dari tahun 2011 sampai tahun 2014 di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.	Nominal
2	Pendapatan (variabel Y)	Pendapatan adalah kenaikan harta yang diakibatkan oleh kegiatan usaha seperti penjualan, penerimaan bagi hasil, persewaan dan yang lainnya. Adanya aliran masuk aktiva atau	Nominal

<sup>9</sup>Ibid, Annual Report Pegadaian, hlm. 46.

		<p>harta yang ditimbulkan dari penyerahan barang ataupun jasa yang dilakukan oleh sebuah entitas usaha selama periode tertentu. Dasar yang dipergunakan untuk mengukur besar kecilnya yang pendapatan adalah jumlah kas ataupun setara kas yang diperoleh atas transaksi penjualan dengan pihak lain.<sup>10</sup></p> <p>Dalam penelitian ini, yang akan diteliti adalah jumlah pendapatan dan peningkatannya dari tahun 2011 sampai tahun 2014.</p>	
--	--	---	--

#### **E. Rumusan Masalah**

Mengingat kompleksnya permasalahan yang dihadapi khususnya mengenai produk MULIA maka perlu adanya perumusan masalah agar penelitian dapat lebih mengenai pada sasaran yang diinginkan. Masalah yang diteliti dan digunakan dalam penelitian ini adalah: Pengaruh penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

#### **F. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penjualan produk MULIA berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

#### **G. Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan antara lain :

---

<sup>10</sup>Ferra Pujiyanti, *Akuntansi Dasar*(Jakarta: Pustaka Indonesia, 2015), hlm. 28.

1. Bagi peneliti, sebagai persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jenjang Sarjana (S-1) pada Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Padangsidimpuan.
2. Bagi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, khususnya dalam penjualan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, dapat dijadikan sebagai rujukan dan referensi untuk penelitian di masa yang akan datang.
4. Bagi masyarakat, untuk menambah wawasan tentang pegadaian syariah.

#### **H. Sistematika Pembahasan**

Untuk memudahkan peneliti dalam hal menyusun skripsi ini, maka sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I yang terdiri dari latar belakang yang merupakan alasan peneliti melakukan penelitian ini, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian serta sistematika pembahasan.

Bab II berisi landasan teori antara lain: pengertian pendapatan, logam mulia, pengertian MULIA, akad Produk MULIA, kelebihan dan keuntungan MULIA, murabahah, penjualan.

Bab III merupakan metode penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini. Yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian yang merupakan penelitian kuantitatif, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, operasional variabel, instrument pengumpulan data, dan metode analisis

data yang menggunakan analisis statistik deskriptif, uji regresi linear sederhana, uji hipotesis, serta uji normalitas dan uji linearitas untuk menguji hubungan kedua variabel dalam penelitian ini.

Bab IV berisi hasil penelitian dan analisis data mengenai pengaruh penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

Bab V merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan penelitian ini dan saran-saran yang diberikan dalam penelitian ini.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kerangka Teori**

##### **1. Pendapatan**

Pendapatan menjadi hal yang sangat penting bagi berdirinya sebuah perusahaan. Tujuan akhir dari sebuah perusahaan adalah pendapatan. Pendapatan pada suatu lembaga sangat berpengaruh terhadap suatu instansi termasuk pegadaian syariah, karena dengan pendapatan maka segala operasional akan berjalan sesuai dengan pencapaiannya. Berbagai hal dapat dilakukan agar bisa menambah dan meningkat pendapatan. Salah satunya dengan menambah angka penjualan.

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam aset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa, atau aktivitas lain yang bertujuan meraih keuntungan, seperti manajemen rekening investasi terbatas.<sup>1</sup> Pendapatan dalam Islam adalah pendapatan yang tidak bertentangan dengan ketentuan yang telah digariskan oleh syariah Islam.

Pendapatan adalah uang atau harta yang diperoleh secara berkala oleh suatu perusahaan/bank sebagai hasil pemilikan, perdagangan, jasa atau pekerjaan. Semua penerimaan baik tunai maupun bukan tunai merupakan hasil dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu.

---

<sup>1</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Op., Cit*, hlm. 204.

Pendapatan yang timbul dari aktivitas perusahaan biasa dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen, royalti dan sewa.<sup>2</sup>

Pendapatan adalah kenaikan harta yang diakibatkan oleh kegiatan usaha seperti penjualan, penerimaan bagi hasil, persewaan dan yang lainnya. Adanya aliran masuk aktiva atau harta yang ditimbulkan dari penyerahan barang ataupun jasa yang dilakukan oleh sebuah entitas usaha selama periode tertentu. Dasar yang dipergunakan untuk mengukur besar kecilnya yang pendapatan adalah jumlah kas ataupun setara kas yang diperoleh atas transaksi penjualan dengan pihak lain.<sup>3</sup>

Jadi, pendapatan adalah hasil yang diterima dari penjualan barang atau jasa, yang mengakibatkan bertambahnya pendapatan suatu perusahaan atau arus kas masuk yang mengakibatkan suatu pendapatan meningkat. Setiap perusahaan pasti menginginkan peningkatan pendapatan demi kelangsungan hidup perusahaannya untuk tumbuh kembang.

Sumber-sumber pendapatan dapat dikelompokkan menjadi dua sumber pendapatan yaitu pendapatan operasional dan bukan operasional: Pendapatan operasional atau pendapatan utama, yaitu pendapatan yang berasal dari hasil usaha penjualan jasa atau barang yang berlangsung secara berulang-ulang dan berkesinambungan tiap periode. Pendapatan bukan operasional, yaitu pendapatan di luar pendapatan utama atau pendapatan lainnya yang secara tidak langsung berhubungan dengan

---

<sup>2</sup>Ikatan Akuntan Indonesia, *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) NO. 23*, Jakarta, 1994.

<sup>3</sup>Ferra Pujiyanti, *Loc. Cit.*



aktivitas perusahaan, misalnya penjualan aktiva tetap perusahaan kepada pihak lain.<sup>4</sup>

Sistem pencatatan dan pelaporan akuntansi yaitu :

- a) *Accural Basis* adalah sistem penentuan biaya dan pendapatan yang mengakui seluruh pendapatan dan biaya pada tahun buku tertentu meskipun relasinya baru terjadi pada buku selanjutnya.
- b) *Cash Basis* adalah pencatatan pendapatan dan pengeluaran yang dilakukan saat penerimaan atau pengeluaran tunai tanpa memperhatikan tanggal transaksinya.<sup>5</sup>

Pendapatan pegadaian adalah merupakan jumlah pendapatan dari produk gadai syariah seperti Rahn, Arrum, MULIA dan Amanah yang diterima Pegadaian syariah dalam jangka periode tertentu, misalnya 1 tahun dalam bentuk rupiah.<sup>6</sup> Maka yang dapat mempengaruhi pendapatan pegadaian syariah ada empat produk, namun yang menjadi masalah adalah dimana pendapatan produk MULIA setiap tahunnya mengalami penurunan dibandingkan produk lainnya.

## 2. Logam Mulia

Kita mungkin sering mendengar istilah logam mulia, emas merupakan logam mulia yang sangat diminati oleh banyak orang. Banyak orang rela mengeluarkan dana yang cukup besar untuk mendapatkan

---

<sup>4</sup>Arif Rahman, *Investasi Cerdas* (Jakarta: Gagas Media, 2011), hlm. 15.

<sup>5</sup>Priyonggo Suseno & Heri Sudarsono, *Istilah-Istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya* (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 13.

<sup>6</sup>Yeni Irawan, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Gadai pada Perum Pegadaian Syariah cabang Banda Aceh", Volume 11, No. 2, Agustus 2011, hlm. 40.

logam mulia, karena logam mulia adalah logam yang sangat berharga dan mahal dibandingkan dengan logam-logam lainnya.

Logam mulia adalah logam yang tahan terhadap korosi dan oksidasi, sederhananya logam yang masuk kategori logam mulia adalah logam yang tidak berkarat dan tahan banting. Contoh dari logam golongan ini adalah emas, perak, dan platina. Sebagai logam berharga, emas dan perak selama ribuan tahun telah digunakan sebagai perhiasan, mata uang (*medium of exchange*), bahan baku industri, dan bentuk simpanan atau investasi.<sup>7</sup>

Jadi logam mulia adalah barang tambang yang berharga yang berwujud padat, lentur (tidak mudah patah), mudah dibentuk (dapat ditempa dan ditarik), penghantar panas dan listrik yang baik, dan dapat dibuat paduan antar sesama logam. Contoh logam mulia yang bermutu tinggi seperti, emas, perak, tembaga dan sebagainya yang dapat berbentuk batangan maupun berbentuk perhiasan.

### **3. MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi)**

MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi) Berdasarkan Surat Keputusan Direksi Nomor 54/LB.1.00/2008 tentang Pembiayaan Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi disahkan 25 September 2008, sebulan sesudahnya produk ini mulai dioperasikan pada 28 Oktober 2008. MULIA adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. MULIA dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti

---

<sup>7</sup>Ella Syafputri, *Investasi Emas Dinar & Dirham* (Jakarta: Penebar Plus+, 2012), hlm. 14.

menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.<sup>8</sup>

Penggunaan produk MULIA dilakukan dengan dua cara yaitu :

1) MULIA Tunai, atau penjualan tunai logam mulia adalah penjualan logam mulia emas batangan secara tunai atau pembayaran 100% baik serah terima barang langsung (*cash and carry*) ataupun penyerahan tunda. MULIA Tunai hanya bisa dilakukan di Cabang Pelaksana Galeri 24 (G24).

Penetapan harga jual tunai dilakukan dengan cara:

$$\text{Harga jual} = \text{Harga jual PT} \cdot \text{Antam} + \text{Margin Penjualan}$$

Contoh perhitungan penetapan harga jual:

Diketahui harga jual PT. Antam untuk jenis 10 gr adalah Rp.3.000.000,-.

maka harga jual ditetapkan sebesar:

$$\begin{aligned} &= \text{Rp.3.000.000,-} + (2,5\% \times \text{Rp.3.000.000,-}) \\ &= \text{Rp.3.000.000,-} + \text{Rp.75.000,-} \\ &= \text{Rp.3.075.000,-} + \text{Administrasi (Rp.50.000.-)} \\ &= \text{Rp.3.125.000,-} \end{aligned}$$

2) MULIA Kredit, yaitu penjualan logam mulia emas batangan dengan pembayaran uang muka minimal 20% dan maksimal 90% sisanya diangsur setiap bulan sesuai jangka waktu yang disepakati, penyerahan barang dilakukan setelah pembayaran lunas seluruhnya. Mulia kredit ini bisa dilakukan diseluruh outlet (unit/cabang) Pegadaian syariah.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>Pegadaian, *Pegadaian Mulia*(<http://www.pegadaian.co.id>, 2014) diakses 5 Mei 2016 pukul 10:00 WIB.

<sup>9</sup>Pegadaian, *Loc. Cit.*

Dalam perhitungan pembelian emas batangan secara kredit melalui pegadaian terdapat beberapa komponen perhitungan, komponen perhitungannya yaitu:

Harga jual, yaitu harga dasar emas ditambah margin penjualan. Acuan harga yang digunakan oleh pegadaian syariah adalah harga dari PT. ANTAM. Pada prinsipnya, ketika nasabah melakukan pembelian secara kredit, sebenarnya pihak pegadaian langsung membelikan emas batangan yang di pesan tersebut di PT. ANTAM. Pihak pegadaian akan menutup kekurangan dananya terlebih dahulu dan menyimpan emas yang dibeli. Emas diserahkan kepada nasabah setelah melunasi pembayarannya.<sup>10</sup>

Penetapan Harga Jual Kredit Logam Mulia (HJK-LM) yaitu

**HJK-LM = Harga jual PT. Antam + Margin Penjualan**

Margin, adalah keuntungan yang menjadi hak pihak pegadaian syariah atas jasa meminjamkan sebagian dana kepada nasabah untuk membeli logam mulia. Jika pembelian dilakukan secara tunai, besar margin keuntungan pegadaian adalah 2,5%. Jika membeli secara kredit, margin yang diperoleh pegadaian adalah 5% untuk jangka waktu pinjaman dana selama 6 bulan dan 10% untuk jangka waktu pinjaman dana selama 12 bulan.<sup>11</sup>

Perhitungan Potongan Angsuran Margin yaitu:

$$\text{Potongan angsuran margin} = \frac{\text{Uang muka}}{\text{Harga dasar emas}} \times \text{Margin Angsuran}$$

---

<sup>10</sup>Laporan Keuangan Konsolidasi Pegadaian 2014, hlm. 61.

<sup>11</sup>*Ibid*, hlm. 60.

Pembayaran Awal, atau uang muka disebut juga dengan DP (*down payment*) atau tanda jadi yang menunjukkan keseriusan untuk mengajukan pembiayaan. Jika nasabah yang ingin membeli logam mulia dengan kredit hanya perlu menyediakan uang muka sebesar 20% dari harga keseluruhan. Perhitungan Uang Muka yaitu:

**Perhitungan Uang Muka = 10% Harga kredit + Administrasi.**

Sedangkan biaya administrasi, merupakan biaya yang dibebankan kepada nasabah oleh pihak pegadaian syariah, yaitu sebesar Rp.50.000,- untuk setiap kali transaksi.<sup>12</sup> Hal ini merupakan kebijakan dari pegadaian syariah dan disepakati bersama kedua belah pihak.

Angsuran adalah bayaran rutin setiap bulan untuk melunasi emas batangan yang telah dibeli nasabah. Setelah dilakukan pelunasan angsuran sebelum waktu jatuh tempo yang telah disepakati, maka diberikan potongan margin pelunasan yang tidak disepakati di awal akad, potongan dilakukan berdasarkan perhitungan pegadaian yang berlaku, jika semua kewajibannya telah dilunasi maka logam mulia yang menjadi hak nasabah akan diserahkan.<sup>13</sup>

Perhitungan Angsuran yaitu:

**Perhitungan Angsuran =  $\frac{\text{Harga Kredit} - \text{Uang Muka}}{\text{Jangka Waktu}}$**

Adapun keuntungan dari berinvestasi melalui MULIA adalah:

(1) Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio aset nasabah.

---

<sup>12</sup>*Ibid*, hlm. 59.

<sup>13</sup>*Ibid*, hlm. 62.

(2)Jembatan mewujudkan niat mulia nasabah untuk:

- a. Menunaikan ibadah haji.
- b. Mempersiapkan biaya pendidikan anak di masa mendatang.
- c. Memiliki tempat tinggal dan kendaraan.

(3)Merupakan aset yang sangat likuid dalam memenuhi kebutuhan dana yang mendesak, memenuhi kebutuhan modal kerja untuk pengembangan usaha, atau menyehatkan keuangan bisnis nasabah dan lain-lain.

(4)Tersedia pilihan logam mulia dengan berat 5 gr, 10 gr, 25 gr, 50 gr, 100 gr, 250 gr, 1 kg.

Adapun persyaratan MULIA adalah:

- a) Menyerahkan copy KTP/ identitas resmi lainnya, untuk nasabah yang pertama kali mengajukan pembiayaan MULIA, maka nasabah harus menyerahkan fotocopy KTP, SIM atau passport yang masih berlaku.
- b) Mengisi formulir aplikasi MULIA, formulir aplikasi MULIA di isi dengan data nasabah yaitu, nama, tanggal lahir, alamat, nama ibu kandung, nomor KTP, dan data lainnya yang di isi oleh petugas pegadaian.
- c) Menyerahkan uang muka,nasabah menyerahkan uang muka minimal 10% untuk tanda jadi pembiayaan MULIA kepada kasir pegadaian.
- d) Menandatangani akad MULIA.Setelah mengisi formulir dan menyerahkan uang muka, selanjutnya nasabah menandatangani akad.<sup>14</sup>

Adapun langkah-langkah yang harus dipenuhi dalam transaksi pembelian MULIA adalah sebagai berikut:

---

<sup>14</sup>Brosur MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi) 2015.

- 1) Nasabah menyerahkan fotokopi KTP atau identitas resmi lainnya
- 2) Mengisi formulir aplikasi pembelian MULIA
- 3) Menyerahkan uang muka minimal 25% dari harga logam mulia
- 4) Menandatangani akad pembelian logam mulia
- 5) Nasabah mengajukan permohonan ke pegadaian berikut persyaratan yang telah dilengkapi
- 6) Bila syarat telah lengkap maka transaksi MULIA segera diproses .

Didunia ini tidak ada sesuatu yang tanpa cacat. Dibalik segala kelebihan, pasti ada kekeurangan. Berikut ini kerugian dari menyimpan emas, dibandingkan dengan jenis-jenis investasi yang lain yaitu sebagai berikut:

- 1) Tidak memberikan deviden atau penghasilan rutin
- 2) Ketika perekonomian stabil, kenaikan harga emas cenderung lambat
- 3) Tidak fleksibel dan tidak praktis
- 4) Sebagai perhiasan, terbebani ongkos pembuatan dan biaya susut
- 5) Memerlukan “*handling*” biaya penyimpanan dan perawatan khusus.

#### **4. Akad Produk MULIA**

Akad dalam pembiayaan produk MULIA yaitu *murābahah* dan *rahn*, melalui akad *murābahah* pegadaian menetapkan keuntungan dan menarik uang muka berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Sedangkan akad *rahn*, objek logam mulia dijadikan jaminan sampai nasabah melunasi pembayaran, apabila pembelian dilakukan secara angsuran atau mulia kredit, karena emas diserahkan setelah nasabah melunasi angsuran maka

emas disimpan oleh pegadaian atau sebagai barang jaminan, dalam hal ini terjadilah akad rahn.

*Murābahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>15</sup>

*Murābahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam *murābahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan.<sup>16</sup>

*Murābahah* adalah penjualan barang dengan margin keuntungan yang disepakati dan penjual memberitahukan biaya perolehan dan barang yang dijual tersebut.<sup>17</sup> Sehingga dengan diberitahukannya biaya perolehan atau keuntungan dari penjualan tersebut tidak akan menimbulkan *tadlis* atau ketidaktahuan satu pihak.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa adalah *murābahah* akad pembiayaan suatu barang dimana pihak pegadaian memberitahukan harga perolehan dan keuntungan kepada nasabah yang dikemukakan di awal akad. Pegadaian menginginkan keuntungan dan disepakati kedua belah pihak, dan pegadaian berperan sebagai penjual dan pembeli, yaitu pegadaian

---

<sup>15</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*(Gema Insani:Jakarta, 2001), hlm. 101.

<sup>16</sup>Heri Sudarsono, *Op. Cit.*, hlm. 62.

<sup>17</sup>Dwi Suwiknyo, *Kamus Ekonomi Islam*(Total Media:Yogyakarta, 2009), hlm. 176.



membeli barang yang diinginkan nasabah kepada *supplier* (penyedia barang) dan menjual barang tersebut kepada nasabah.

Ada lima rukun *murābahah* yaitu :

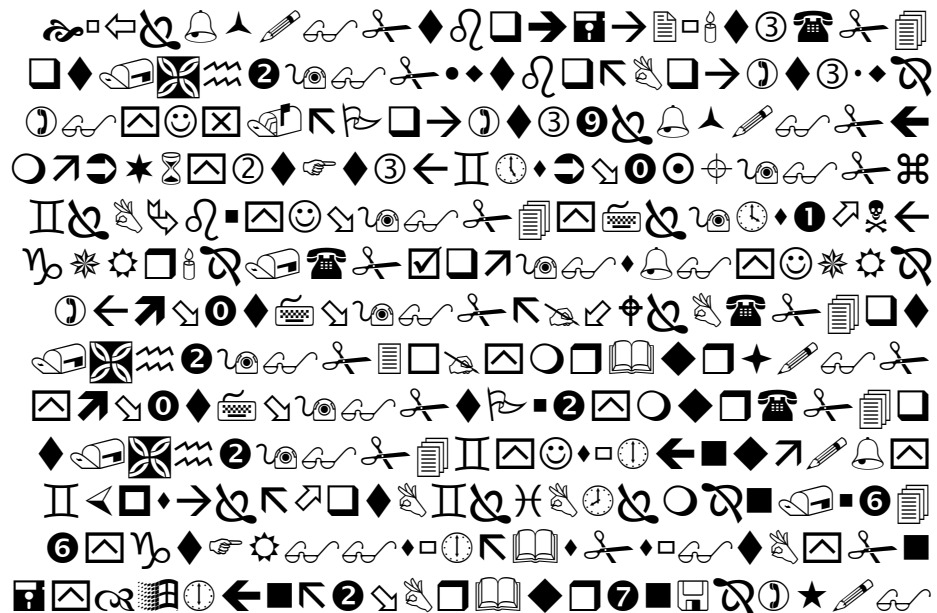
- a) Pelaku akad (*ba'i*) atau penjual adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual.
- b) Pembeli (*musytari*) adalah pihak yang memerlukan dan membeli barang.
- c) Objek akad yaitu (*mabi*) atau barang dagangan.
- d) Harga (*tsaman*)
- e) Akad (*sighah*), yaitu *ijab dan qabul*, pernyataan serah terima.

Sedangkan syarat *murābahah* sebagai berikut:

- a) Pihak yang berakad (*Ba'i dan Musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b) Barang yang diperjual belikan (*Mabi*) tidak termasuk barang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c) Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuangan).
- d) Pernyataan serah terima (*ijab dan qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad serta akadnya dinyatakan secara tertulis.
- e) Kontrak harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, harus bebas dari riba.

- f) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.<sup>18</sup>
- g) Akad harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad. Antara ijab dan qabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.<sup>19</sup>
- h) Jangka waktu fasilitas murabahah diatur dalam ketentuan sendiri. Nasabah dibebani biaya administrasi sehubungan dengan pengelolaan fasilitas, seperti biaya notaris dan lainnya. Apabila pada kemudian hari nasabah tidak dapat menyelesaikan kewajibannya kepada bank sebagaimana yang telah disepakati, kedua pihak dapat mencari jalan penyelesaiannya yang sebaik-baiknya.<sup>20</sup>

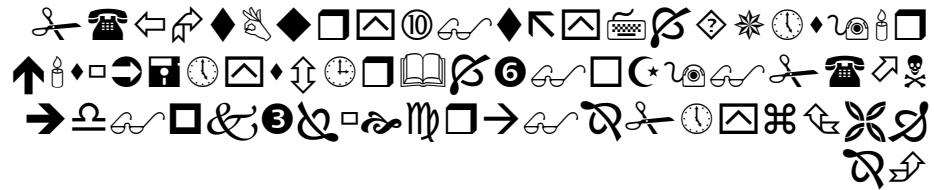
Pembolehan penggunaan transaksi *murābahah* didasarkan pada Alquran surah Al-baqarah ayat 275:



<sup>18</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Op., cit*, hlm. 102.

<sup>19</sup>Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam "Tinjauan Teoritis dan Praktis"* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 46.

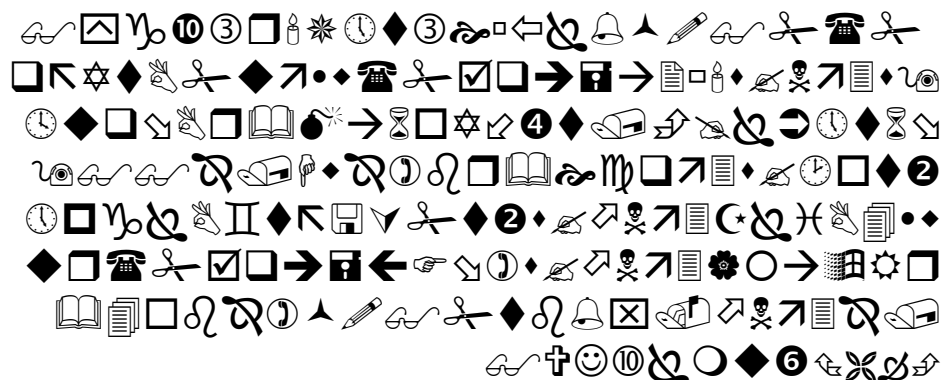
<sup>20</sup>Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 188-189.



Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah:275).

Surah ini menjelaskan bahwa dalam jual beli riba dilarang, maka dalam *murābahah* ini jual beli dilakukan dengan memberitahukan harga dasar dan keuntungan yang didapat oleh pihak penjual untuk menghindari terjadinya riba dan taddis (ketidaktahuan satu pihak). Kedua belah pihak saling mengetahui dan saling ridha, karena apabila hilang unsur keridhoan praktek jual beli, maka akan timbul kebatilan dalam transaksi tersebut.

Allah berfirman dalam Surah An-Nisa ayat 29:



Artinya: “Hai, orang-orang beriman! Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara haram, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu, janganlah kamu

membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”. (Qs. An-Nisa:29).<sup>21</sup>

Dari Shuaib Ar Rumi R.A bahwa Rasulullah SAW bersabda, ‘Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan yaitu jual beli secara tangguh(*murābahah*), *muqaradah* (*Muḍārabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah”. (HR. Ibnu Majah).<sup>22</sup>

Kaitan hadits ini dengan *murābahah* adalah bahwa Rasulullah mengatakan bahwa jual beli *murābahah* didalamnya terdapat keberkahan. Didalam produk logam mulia ini terdapat akad *murābahah* yang semakin menjelaskan bahwa jual beli produk logam mulia ini dibolehkan karena sesuai dengan syariah islam.

Ketentuan syar’i terkait dengan transaksi *murābahah*, digariskan oleh fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa tersebut membahas tentang ketentuan *murābahah* dalam bank syariah, ketentuan *murābahah* kepada nasabah, jaminan, utang dalam *murābahah*, penundaan pembayaran, dan kondisi bangkrut pada nasabah .<sup>23</sup>

Kesimpulannya *murābahah* adalah jual beli yang dihalalkan oleh Allah SWT dan telah ada sejak jaman Rasulullah SAW. Jadi, *murābahah* di pegadaian syariah merupakan jual beli yang diperbolehkan dilihat dari penjelasan dari Alquran dan hadits.

## 5. Penjualan

<sup>21</sup>Al-Quran Alkarim Surah Albaqarah:275 dan Surah An-Nisa:29. 2013.

<sup>22</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Op. Cit*, hlm. 102.

<sup>23</sup>Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta:Penerbit Erlangga, 2000), hlm. 59-60.

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan menghasilkan barang atau jasa mempunyai tujuan akhir yaitu untuk menjual barang atau jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan.

Penjualan adalah pemindahan hak milik barang atau jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama.<sup>24</sup> Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk menjual barang atau jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos untuk memperoleh laba. Keberhasilan penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang di dapat. Dengan kata lain, apakah usaha itu dapat laba atau tidak, sangat tergantung kepada keberhasilan penjualan.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang atau jasa. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan.<sup>25</sup>

Oleh karena itu volume penjualan merupakan hal yang sangat penting yang harus di evaluasi untuk mengantisipasi agar perusahaan tidak rugi. Kenaikan jumlah penjualan berarti kenaikan pendapatan perusahaan. Untuk itu fokus kegiatan dari perusahaan adalah usaha meningkatkan cara-cara penjualan dan kegiatan promosi yang intensif agar dapat meningkatkan

---

<sup>24</sup>Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), hlm. 57.

<sup>25</sup>*Ibid*, hlm. 58.

volume penjualan demi kelangsungan hidup perusahaan untuk tumbuh kembang.

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian *relevan* atau penelitian terdahulu adalah penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan erat kaitannya dengan masalah – masalah penelitian yang dilakukan setelah melakukan penelusuran terhadap penelitian terdahulu yang masalahnya terdapat kaitannya dengan masalah yang diteliti sebagai berikut:

**Tabel II**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Skripsi	Hasil Penelitian
1	Arma Safitri, (2015)	Pengaruh Penjualan Produk Logam Mulia Terhadap Peningkatan Pendapatan Pegadaian Syariah Cabang Cinere. (Skripsi Perbankan Syariah, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)	Pendapatan pegadaian mengalami kenaikan yang signifikan dari tahun ke tahun, terhitung dari awal memasarkan produk logam mulia sejak tahun 2008 s/d 2010.
2	Eka Aditya Fajar Rahmat, dkk (2015)	Pengaruh Pemberian Kredit Gadai Terhadap Pendapatan Sewa Modal Pegadaian Kanwil X Bandung (Skripsi Akuntansi, Universitas Islam Bandung)	Pemberian kredit gadai berpengaruh terhadap pendapatan sewa modal Pegadaian Kanwil X Bandung.

3	Yeni Irawan, (2011)	Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. (Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Politeknik Negeri Lhoksoumawe)	Ar-Rahn, Arrum dan Mulia secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
4	Reza Azhari, 2013	Analisis pengaruh promosi terhadap tingkat Penjualan produk mulia PT. Pegadaian (Persero) Kanwil IX Jakarta 2. (Skripsi, Fakultas Eonomi dan Manajemen Institut pertanian Bogor)	Kegiatan promosi yang dilakukan Pegadaian berpengaruh positif terhadap penjualan produk mulia.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Arma Safitri adalah tempat penelitiannya yaitu penelitian ini bertempat di Pegadaian Syariah Alaman Bolak, sedangkan penelitiannya bertempat di Pegadaian Syariah Cabang Cinere, dalam penelitiannya Arma Safitri menggunakan bantuan program SPSS versi 16.0, sedangkan penelitian ini menggunakan bantuan program SPSS versi 22.0. Tahun penelitiannya sejak 2008-2010, sedangkan dalam penelitian ini meneliti tahun 2011-2014.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Eka Aditya Fajar Rahmat adalah tempat penelitian ini di Pegadaian Syariah Alaman Bolak sedangkan penelitiannya bertempat di Pegadaian Kanwil X Bandung, kemudian variabel X dalam penelitiannya adalah kredit gadai dan variabel Y dalam penelitiannya

adalah pendapatan sewa modal, sedangkan dalam penelitian ini variabel X adalah Mulia dan variabel Y adalah peningkatan pendapatan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Yeni Irawan adalah tempat penelitian ini dilakukan di Pegadaian Syariah Alaman Bolak sedangkan penelitiannya di Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, kemudian variabel yang ditelitinya adalah tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pegadaian. Variabel dalam penelitian ini adalah X1 rahn, X2 arrum, X3 mulia dan variabel Y adalah pendapatan. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah teknik analisis regresi linier berganda.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Reza Azhari adalah tempat penelitiannya adalah PT. Pegadaian (persero) Kanwil IX Jakarta, kemudian variabel X pada penelitiannya adalah promosi sedangkan dalam penelitian ini adalah penjualan produk MULIA, dan variabel Y tingkat penjualan sedangkan pada penelitian ini adalah peningkatan pendapatan. Teknik analisis data penelitiannya adalah Analisis Regresi Linier Berganda, Uji asumsi Klasik, Uji Hipotesis melalui Uji F dan Uji t, serta Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ), dengan menggunakan software SPSS Data Editor versi 15.0.

### **C. Kerangka Berpikir**

Produk yang dikeluarkan Pegadaian Syariah, diantaranya Rahn atau gadai biasa merupakan produk jasa pertama diperkenalkan Pegadaian Syariah kepada masyarakat. Nasabah ke outlet Pegadaian Syariah dan langsung melakukan transaksi gadai tanpa harus melalui prosedur berbelit-belit. Lalu ada produk Arrum yang merupakan kepanjangan Arahun Untuk Usaha Mikro. Dimana

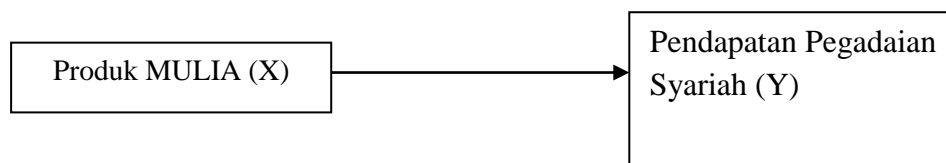


nasabah dapat mengajukan dan pengembangan usaha mikro dengan jaminan BPKB kendaraan bermotor.

Sementara produk jasa Pegadaian Syariah yang cukup diminati saat ini adalah emas atau yang selanjutnya dikenal dengan nama MULIA, kepanjangan dari Murabahah Logam Mulia untuk investasi dan diperkenalkan mulai Oktober 2008. Berikutnya, Pegadaian Syariah memperkenalkan Amanah yang merupakan pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor. Variabel yang menjadi pembahasan peneliti adalah produk MULIA, dan bagaimana pengaruhnya terhadap peningkatan pendapatan Pegadaian Syariah.

Adapun kerangka pikir dari penelitian ini, dapat dilihat dari gambar berikut:

**Gambar II**  
**Kerangka Berpikir**



Berdasarkan tabel I.2 jumlah penjualan dan pendapatan mengalami fluktuasi dan mengalami penurunan yang signifikan di pegadaian syariah alaman bolak pada tahun 2011 hingga 2014 maka produk MULIA ini termasuk sedikit peminatnya, padahal dikatakan bahwa produk MULIA ini adalah produk yang sedang diminati masyarakat, maka peneliti tertarik untuk memilih produk MULIA ini sebagai variabel X.

Pendapatan gadai adalah merupakan jumlah pendapatan dari produk gadai syariah seperti Rahn, Arrum, Amanah dan, MULIA yang diterima Pegadaian

syariah dalam jangka periodetertentu, misalnya 1 tahun dalam bentuk rupiah.<sup>26</sup> Maka yang dapat mempengaruhi pendapatan pegadaian syariah ada empat produk, namun yang menjadi masalah adalah dimana pendapatan produk MULIA setiap tahunnya mengalami penurunan dibandingkan produk lainnya.

#### **D. Hipotesis**

Dalam penelitian awal, seorang peneliti haruslah memiliki jawaban sementara atas permasalahan yang diteliti, untuk itu peneliti akan mencoba memberikan jawaban sementara.

Hipotesis adalah kesimpulan sementara dalam penelitian.<sup>27</sup> Hipotesis ini merupakan jawaban sementara yang belum tentu benar dan masih dapat berubah setelah dilakukan penelitian lebih lanjut. Berdasarkan kerangka pikir diatas maka hipotesis yang dapat peneliti ajukan dalam penelitian ini yaitu:

1. H<sub>0</sub>: Tidakterdapatpengaruh yang positif antara produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.
2. H<sub>1</sub>: Terdapatpengaruh yang positif antara produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

---

<sup>26</sup>Yeni Irawan, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Gadai pada Perum Pegadaian Syariah cabang Banda Aceh", Volume 11, No. 2, Agustus 2011, hlm. 40.

<sup>27</sup>Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers,2008), hlm. 76.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, yang beralamat di jalan Serma Lian Kosong No. 24 D Padangsidempuan, Sumatera Utara. Sedangkan waktu penelitian ini adalah bulan Juni 2016 sampai selesai.

#### **B. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif, penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka, yang datanya berwujud bilangan (skor atau nilai, peringkat, atau frekuensi), yang dianalisis dengan menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi bahwa suatu variabel tertentu mempengaruhi variabel yang lain.<sup>1</sup>

Penelitian kuantitatif sesuai dengan namanya, banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Demikian juga pemahaman akan kesimpulan penelitian akan lebih baik apabila juga disertai dengan tabel, grafik, dan bagan, gambar atau tampilan lain. Selain data yang berupa angka, dalam penelitian kuantitatif juga ada data berupa informasi kualitatif.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>AsmadiAlsa, *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), hlm. 13.

<sup>2</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1992), hlm. 12.

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif analisis deskriptif. Deskriptif yaitu menggambarkan dan menginterpretasikan objek penelitian secara apa adanya sesuai dengan hasil penelitiannya.<sup>3</sup>

### C. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Populasi adalah seluruh subjek yang akan menjadi sumber data penelitian.<sup>4</sup> Maka populasi dalam penelitian ini adalah jumlah keseluruhan pembiayaan MULIA dan jumlah keseluruhan pendapatan setiap bulan yang akan diambil dari laporan keuangan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak dari tahun 2011-2014 yaitu selama 4 tahun.

Sedangkan sampel adalah sebagian dari populasi yang terpilih dan mewakili populasi tersebut.<sup>5</sup> Pengambilan sampel untuk penelitian menurut Suharsimi Arikunto, jika subjeknya kurang dari 100 sebaiknya diambil semuanya, jika subjeknya besar atau lebih dari 100 dapat diambil 10-15% atau 20-25% lebih tergantung kemampuan peneliti dari berbagai macam segi.<sup>6</sup>

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah total sampling. Total Sampling adalah penentuan sampel dimana bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.<sup>7</sup> Sampel dalam penelitian ini adalah jumlah pembiayaan produk MULIA sebanyak 48 bulan dan jumlah pendapatan produk MULIA sebanyak 48 bulan yang diambil dari laporan keuangan PT.

---

<sup>3</sup>Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan Praktiknya*(Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), hlm. 157.

<sup>4</sup>Suharsimi Arikunto, *Op.cit*, hlm.12.

<sup>5</sup>*Ibid*, hlm. 109.

<sup>6</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik, Op.,Cit*, hlm. 107.

<sup>7</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung:Alfabeta, 2012), hlm. 124.

Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak 4 tahun terakhir (2011-2014), sehingga sampel dalam penelitian ini berjumlah 48 sampel.

#### **D. Jenis dan Sumber Data**

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang dikumpulkan dan diolah oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jumlah penjualan produk MULIA dan jumlah pendapatan produk MULIA sejak tahun 2011 sampai tahun 2014 yang diambil dari laporan keuangan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data adalah bagian instrumen pengumpulan data yang menentukan berhasil atau tidaknya suatu penelitian. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan metode dokumentasi, dalam melaksanakan metode dokumentasi peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, catatan harian dan sebagainya.<sup>8</sup> Adapun dokumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan bulanan produk MULIA dan pendapatan sejak tahun 2011 sampai tahun 2014 PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Untuk menguji hipotesis yang diajukan, dilakukan beberapa teknik analisis data yang terdiri dari statistik deskriptif dan pengujian secara

---

<sup>8</sup>SuharsimiArikunto, *Op. Cit.*, hlm. 131.

kuantitatif guna menghitung apakah terdapat pengaruh produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan.

Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Analisis Secara Deskriptif

Analisis deskriptif adalah metode statistik yang berusaha menjelaskan atau menggambarkan berbagai karakteristik data, seperti berapa rata-ratanya, seberapa jauh data-data bervariasi, berapa standar deviasinya, nilai maksimum dan minimum data.<sup>9</sup>

b. Analisis regresi sederhana

Analisis regresi merupakan suatu analisis yang bertujuan untuk menunjukkan hubungan matematis antara variabel respons dan variabel penjelas.<sup>10</sup> Analisis regresi sederhana merupakan suatu teknik yang digunakan untuk membangun suatu persamaan yang menghubungkan antara variabel tidak bebas (Y) dengan variabel bebas (X) dan sekaligus untuk menentukan nilai ramalan atau dugaan.<sup>11</sup> Analisis Regresi digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen produk penjualan MULIA (X) terhadap variabel dependen peningkatan pendapatan (Y) di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

Sebelum di analisis secara regresi data harus memenuhi syarat normal dan linear dengan uji normalitas dan uji linearitas, yaitu:

---

<sup>9</sup>Muhamad, *Op., Cit*, hlm. 200.

<sup>10</sup>Setiawan dan Dwi Endah Kusri, *Ekonometrika*(Yogyakarta: Andi, 2010), hlm. 61.

<sup>11</sup>Agus Irianto, *Statistik: Konsep Dasar, Aplikasi dan Pengembangannya* (Jakarta: kencana, 2008), hlm. 158.

1. Uji Normalitas digunakan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini uji normalitas dilakukan dengan menggunakan SPSS versi 22.0 dengan menggunakan taraf signifikan 0,05. Data dinyatakan berdistribusi normal apabila signifikansi lebih dari 5% atau 0,05.<sup>12</sup>
2. Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak secara signifikan. Pengujian linearitas melalui SPSS dengan menggunakan *test for linearity* dengan taraf signifikan 0,05. Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linear bila signifikansi lebih dari 0,05.<sup>13</sup> Uji linearitas merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi jika hendak melakukan perhitungan regresi linear sederhana atau berganda antar variabel yang diteliti.

Adapun Bentuk Persamaan Regresi Sederhana yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut<sup>14</sup>:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

- Y : Pendapatan pegadaian syariah  
 a : Konstanta yaitu nilai Y bila X=0  
 b : Koefisien regresi yaitu perubahan pada X berubah satu satuan  
 X : Penjualan Produk MULIA

---

<sup>12</sup>Dwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS* (Yogyakarta: MediaKom,2008), hlm. 28.

<sup>13</sup>*Ibid*, hlm. 36.

<sup>14</sup>SoegyartoMangkuatmodjo, *Statistik Lanjutan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), hlm. 194-

Dalam analisis regresi sederhana untuk mengetahui pengaruh kedua variabel dapat dilakukan dengan menggunakan SPSS versi 22.

Untuk menguji kebenaran hipotesis dilakukan dengan dua uji yaitu Koefisien Determinasi (Uji *R Square*) dan Uji *t*.

1. *R square* ( $r^2$ ) atau kuadrat dari *r*, yaitu menunjukkan nilai koefisien determinasinya. Angka ini akan diubah ke dalam bentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) dilakukan untuk mengetahui seberapa besar sumbangan pengaruh variabel independen terhadap naikturunnya variabel dependen. Jika  $R^2$  mendekati 1, ini menunjukkan bahwa variabel independen secara bersama berpengaruh terhadap variabel dependen sehingga model yang digunakan dapat dikatakan baik.

**Tabel III.1**  
**Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi**  
**Koefisien Korelasi<sup>15</sup>**

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

---

<sup>15</sup>Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 250.



2. Uji t (uji parsial) digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui hasil signifikan atau tidak, angka t-hitung akan dibandingkan dengan t-tabel.
3. Jika  $t \text{ tabel} > t \text{ hitung}$  maka  $H_0$  diterima, berarti variabel independen secara individual tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.  
Jika  $t \text{ tabel} < t \text{ hitung}$  maka  $H_0$  ditolak, berarti variabel independen secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak**

Tahun 1960 pemerintah mengeluarkan suatu kebijakan yang membentuk Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 9 Tahun 1960 yang intinya bahwa semua perusahaan yang modalnya berasal dari pemerintah harus dijadikan perusahaan negara, maka untuk mendukung hal tersebut Pemerintah mengeluarkan DP RI tahun 1961 No. 178 tanggal 3 Mei 1961 Pegadaian menjadi Perusahaan Negara (PN). Pemerintah kembali membuat kebijakan baru yaitu merubah Perusahaan Negara menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan) dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 1969. Dengan adanya perubahan pegadaian semakin cepat bertumbuh menjadi perusahaan yang besar maka dipopulerkan keleluasaan bagi pengelola dalam mengembangkan usahanya dan akhirnya pemerintah meningkatkan status Pegadaian menjadi Perusahaan Umum (Perum) dengan Peraturan Pemerintah No. 10 Tanggal 10 April 1990 sejak saat itu Pegadaian menjadi perusahaan yang mandiri.

Tanggal 1 April 2012 merupakan tonggak sejarah bagi seluruh insan Pegadaian. Pada tanggal tersebut, perusahaan resmi berubah status badan hukum dari Perusahaan Umum (Perum) menjadi Perseroan Terbatas (PT). Perubahan tersebut tidak sekedar perubahan struktur modal namun

mempengaruhi mekanisme pengelolaan perusahaan.<sup>1</sup> Latar belakang didirikannya Pegadaian Syariah yaitu untuk mencegah ijon, rentenir, dan pinjaman tidak wajar lainnya. Untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil dan untuk mendukung program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional.

PT. Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta pada Januari 2003 dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah dari pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pendirian ULGS di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, Yogyakarta, dan 4 kantor cabang di Aceh di konversi menjadi Pegadaian Syariah di tahun yang sama hingga September 2003.

PT. Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Alaman Bolak diresmikan pada tanggal 15 November 2005, kantor pegadaian syariah ini terletak di jalan Sitombol di belakang alaman bolak dengan nama Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Alaman Bolak, dan kemudian pindah pada tahun 2012 ke jalan Serma Lian Kosong No. 24 D, kode pos 22718. Lokasi ini dipilih karena berada di tengah-tengah pasar sehingga sangat strategis untuk dijadikan sebagai lokasi bisnis. Unit Pegadaian Syariah Sadabuan dibuka pada tahun 2009, unit Pegadaian Syariah Sipirok dibuka pada tanggal 1 April 2010, dan unit Pegadaian Syariah Sibuhuan dibuka pada tahun 2010.

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, hlm. 4.

Tujuannya untuk lebih memudahkan masyarakat mendapatkan dana secara cepat, mudah dan aman.<sup>2</sup>

Adapun batas-batas wilayah Pegadaian Cabang Syariah adalah sebagai berikut: Sebelah Timur berbatasan dengan Bank Mandiri, Sebelah Barat berbatasan dengan Kantor Kejaksaan, Sebelah Utara berbatasan dengan SPBU, Sebelah Selatan berbatasan dengan Kampung Marancar.

## **2. Fungsi, Kedudukan dan Status Hukum PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak**

### **a. Fungsi**

PT. Pegadaian (Persero) merupakan salah satu lembaga nonbank yang ada di Indonesia. PT. Pegadaian (Persero) memiliki fungsi untuk mengelola dan menyalurkan dana yang ada kepada masyarakat melalui pemberian kredit gadai serta pengembangan usaha-usaha lain yang menguntungkan kedua belah pihak, baik pegadaian maupun masyarakat.

### **b. Kedudukan**

PT. Pegadaian (Persero) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berada dibawah naungan Departemen dan dipimpin oleh Dewan Direksi. Menteri keuangan bertindak sebagai Pembina pengawasan oleh Dewan Pengawas.

### **c. Status**

Pada awalnya Pegadaian berstatus Jawatan, pada tahun 1961 statusnya berubah menjadi Perusahaan Negara (PN), kemudian pada tahun 1989 berubah menjadi Perusahaan Umum (Perum), dan pada tanggal 1

---

<sup>2</sup>Erna, Penaksir di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, wawancara, 11 Mei 2016, pukul : 12:08 WIB.

April 2012 Perum Pegadaian resmi berubah menjadi Perseroan Terbatas (PT).<sup>3</sup>

### **3. Visi dan Misi**

#### **a. Visi**

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *marketleader* dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

#### **b. Misi**

Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.

- 1) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- 2) Membantu Pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

### **4. Budaya Perusahaan**

Slogan yang ditampilkan adalah “MENGATASI MASALAH TANPA MASALAH” yang bermakna bahwa PT. Pegadaian (Persero) sebagai salah satu perusahaan di bidang jasa yang mampu mengatasi masalah keuangan dengan cara yang mudah dan relatif singkat. Cara pelayanannya yang

---

<sup>3</sup>Www.pegadaian.com. Diakses pada hari Selasa, tanggal 17-11-2015, pukul : 20.54 WIB.

sederhana dan target operasionalnya yang melayani nasabah dari berbagai kalangan masyarakat, menjadikan PT. Pegadaian (Persero) sebagai alternatif terpilih dalam mengatasi masalah keuangan tanpa mengalami masalah.

Dengan menyertakan Kartu Tanda Penduduk (KTP) maka setiap nasabah yang berkeinginan akan memperoleh pembiayaan dalam waktu yang relatif singkat, atas dasar itulah PT. Pegadaian (Persero) menjadi suatu bagian yang penting dalam kehidupan perekonomian. PT. Pegadaian (Persero) menetapkan etos (beragam) kerja kepada setiap karyawan dalam melakukan pekerjaan yang disebut “INTAN” yang apabila dijabarkan lebih luas akan member makna yang dalam, yaitu:

- |                    |  |
|--------------------|--|
| Inovatif           | : 1. Berinisiatif, kreatif dan produktif<br>2. Berorientasi pada solusi Nilai Moral Tinggi |
| Nilai moral tinggi | : 1. Taat beribadah<br>2. Jujur dan berfikir positif                                       |
| Terampil           | : 1. Kompeten di bidangnya<br>2. selalu mengembangkan diri                                 |
| Adil layanan       | : 1. Peka dan cepat tanggap<br>2. Empatik, santun dan ramah                                |
| Nuansa citra       | : 1. Memiliki <i>of belonging</i><br>2. Peduli nama baik perusahaan <sup>4</sup>           |

## 5. Produk-produk PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak

Produk yang dihasilkan dunia usaha pada umumnya berbentuk dua macam, yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud.

---

<sup>4</sup>[www.pegadaian.com](http://www.pegadaian.com), *Op. cit.*,

Masing-masing produk untuk dapat dikatakan berwujud atau tidak berwujud memiliki karakteristik atau ciri-ciri tertentu. Produk yang berwujud (*tangible*) berupa barang yang dapat dilihat, dapat disimpan, dipegang maupun dirasakan sebelum membelinya. Sedangkan produk yang tidak berwujud (*intangible*) biasanya berupa jasa (*service*) di mana tidak bisa dilihat atau dirasa sebelum dibeli.<sup>5</sup>

Secara umum produk adalah segala sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk akan memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk biasanya berguna untuk dikonsumsi baik untuk kebutuhan rohani maupun jasmani.

Produk-produk yang disediakan oleh pegadaian syariah antara lain:

a. Gadai Syariah (*rahn*)

Gadai syariah adalah skim pinjaman yang mudah dan praktis untuk memenuhi kebutuhan dana dengan sistem gadai sesuai syariah dengan barang jaminan berupa emas, perhiasan, berlian, elektronik, dan kendaraan bermotor.

Keuntungan *rahn*:

- a) Produktif, meningkatkan daya guna barang berharga dan aset pun tetap dimiliki.
- b) Praktis, memiliki prosedur sederhana dengan syarat yang mudah dan proses cepat.

---

<sup>5</sup>Muhammad Isa, *Manajemen Pemasaran Bank* (Diktat Kuliah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, 2013), hlm. 48.

- c) Optimal, barang jaminan ditaksir secara cermat dan akurat oleh penaksir berpengalaman, aset pun tetap dimiliki, nilai ekonomi yang sangat wajar karena nilai taksiran yang optimal.
- d) Fleksibel, jangka waktu pinjaman fleksibel dan bebas menentukan pilihan cara dan masa angsuran.
- e) Menentramkan, dikelola secara syariah, barang aman dan terjaga di lembaga terpercaya.

Persyaratan pinjaman:

- a) Menyertakan fotokopi KTP atau identitas resmi lainnya (SIM, Paspor, dan sebagainya).
- b) Menyerahkan barang sebagai jaminan (*marhūn*) seperti: perhiasan emas, berlian, kendaraan bermotor, dan barang-barang elektronik.
- c) Untuk kendaraan bermotor menyerahkan dokumen kepemilikan (BPKB) dan fotokopi STNK sebagai pelengkap jaminan.
- d) Mengisi formulir permintaan pinjaman.
- e) Menandatangani akad

Prosedur pemberian pinjaman:

- a) Nasabah mengisi formulir permintaan pinjaman.
- b) Nasabah menyerahkan formulir permintaan pinjaman yang dilampiri dengan fotokopi identitas serta barang jaminan ke loker.
- c) Petugas pegadaian menaksir agunan (*marhūn*) yang diserahkan.
- d) Besarnya pinjaman (*marhūn bih*) adalah sebesar 90% dari taksiran *marhūn*.



- e) Apabila disepakati besarnya pinjaman, nasabah menandatangani dan menerima uang pinjaman.<sup>6</sup>

b. Arrum

Arrum (Ar-Rahn untuk usaha mikro/kecil) adalah skim pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro/kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil/motor.

Keuntungan ARRUM

- a) Menambah modal kerja usaha untuk memperbesar skala bisnis.
- b) Kendaraan yang menjadi jaminan tetap dapat digunakan untuk faktor produksi.
- c) Prosedur dan syarat yang mudah serta waktu dari survei sampai pencairan cepat.
- d) Biaya *ijaroh* yang relatif ringan dan biaya administrasi yang tidak memberatkan.
- e) Jangka waktu pembiayaan fleksibel, serta bebas menentukan pilihan pembayaran (angsuran atau sekaligus)

Persyaratan pinjaman

- a) Menyerahkan fotokopi KTP atau identitas resmi lainnya.
- b) Menyerahkan dokumen kepemilikan kendar bermotor (BPKB) sebagai agunan.
- c) Memiliki usaha produktif minimal telah berjalan satu tahun.
- d) Survei dan analisa kelayakan usaha.

---

<sup>6</sup><http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-rahm.php>, diakses pada 21 Mei 2016, pukul 21:30 Wib.

- e) Mengisi formulir permintaan pinjaman.
- f) Menandatangani akad ARRUM.

#### Proses memperoleh pinjaman ARRUM

- a) Mengisi formulir aplikasi pembiayaan ARRUM.
  - b) Melampirkan dokumen-dokumen usaha, agunan, serta dokumen pendukung lainnya yang terkait.
  - c) Petugas pegadaian memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan.
  - d) Petugas pegadaian melakukan survei analisa kelayakan usaha serta menaksir agunan.
  - e) Penandatanganan akad pembiayaan.
  - f) Pencairan pembiayaan.<sup>7</sup>
- c. MULIA

Logam mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia disamping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid, dan aman secara riil. MULIA (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi) memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan MULIA oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel. Akad MULIA menggunakan akad *murābahah* dan *rahn*.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup><http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-arrum.php>, diakses pada 21 Mei 2016, pukul 21:15 Wib.

<sup>8</sup><http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-mulia.php>, di akses pada 21 Mei 2016, pukul 21:20 Wib.

d. Amanah

Amanah adalah produk pegadaian syariah dalam memberikan pinjaman untuk kepemilikan kendaraan bermotor. Produk ini menerapkan sistem syariah dengan akad *murābahah*, yaitu pemberian pinjaman. Para pegawai tetap atau instansi atau perusahaan tertentu dapat memanfaatkan produk ini dengan cara memberikan besarnya penghasilan, pola perikatan jaminan sistem fidusia atas objek, surat kuasa pemotongan gaji amanah tersebut.

Keuntungan Amanah:

- a. Pengajuan cepat dan mudah
- b. Biaya administrasi murah dan angsuran tetap
- c. Jangka waktu pembiayaan mulai dari 12 bulan sampai dengan 60 bulan.

Persyaratan:

- a. Pegawai tetap suatu instansi pemerintah/swasta minimal telah bekerja selama 2 tahun.
- b. Melampirkan kelengkapan: Fotokopi KTP, fotokopi kartu keluarga, fotokopi SK pengangkatan sebagai pegawai/karyawan tetap rekomendasi atasan langsung, slip gaji dua bulan terakhir.
- c. Mengisi dan menandatangani form aplikasi Amanah.
- d. Membayar uang muka yang disepakati (minimal 20%).
- e. Menandatangani akad Amanah.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>[Http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-amanah.php](http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-amanah.php) , di akses pada 26 Mei 2016 pukul 21:00 Wib.

## B. Deskripsi Data Penelitian

Dari lokasi penelitian PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, peneliti memperoleh data. Data yang diperoleh adalah laporan keuangan penjualan MULIA dan pendapatan pegadaian dari tahun 2011-2014.

Data yang diperoleh adalah sebagai berikut:

### 1. Penjualan produk MULIA

Produk MULIA adalah produk pegadaian syariah yang memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan MULIA oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan/atau dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel.<sup>10</sup>

**Tabel IV.1**  
**Penjualan Produk MULIA**  
**Januari 2011 – Desember 2014 (Jutaan Rupiah)**

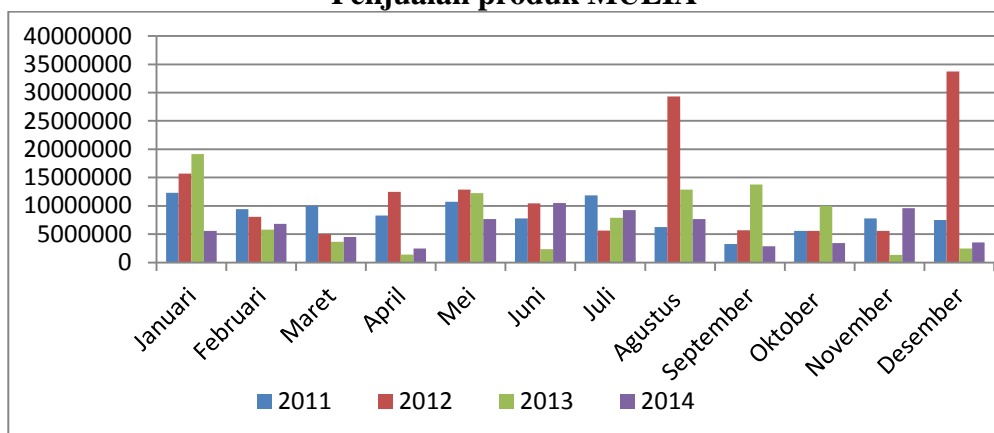
Bulan	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014
Januari	12.300.000	15.677.000	19.121.000	5.600.000
Februari	9.431.000	8.039.000	5.808.000	6.800.000
Maret	9.991.000	5.042.000	3.673.000	4.530.000
April	8.300.000	12.460.000	1383.000	2.450.000
Mei	10.730.000	12.865.000	12.272.000	7.645.000
Juni	7.777.000	10.441.000	2.344.000	10.500.000
Juli	11.850.000	5.659.000	7.870.000	9.254.000
Agustus	6.240.000	29.296.000	12.850.000	7.650.000
September	3.245.000	5.714.000	13.772.000	2.870.000
Oktober	5.600.000	5.560.000	9.970.000	3.450.000
November	7.777.000	5.573.000	1.345.000	9.580.000
Desember	7.510.000	33.728.000	2.450.000	3.560.000
<b>Total</b>	<b>100.751.000</b>	<b>150.054.000</b>	<b>92.858.000</b>	<b>73.889.000</b>

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak

<sup>10</sup>Ibid, *Annual Report Pegadaian*, hlm. 46.

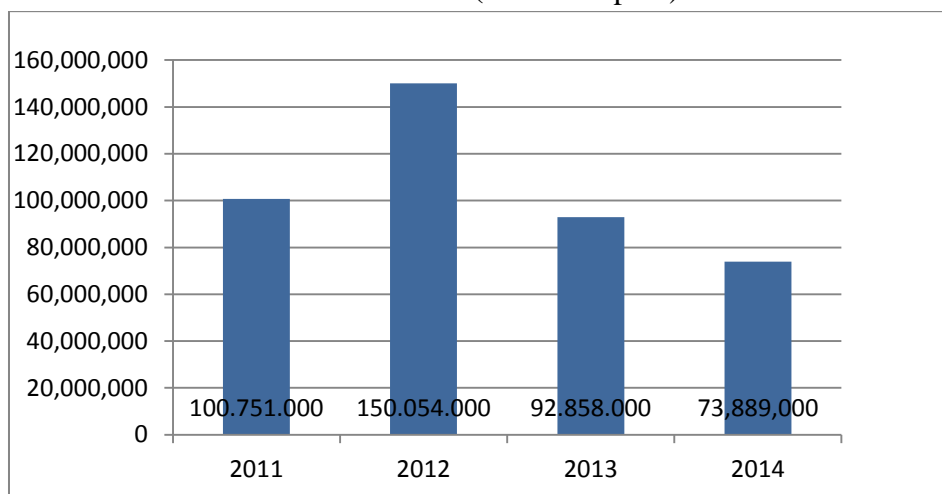
Dari tabel IV.1 dapat dilihat bahwa penjualan produk MULIA dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Untuk lebih jelas melihat perkembangan penjualan produk MULIA maka dibuat grafik sebagai berikut:

**Grafik IV.1**  
**Penjualan produk MULIA**



Dari grafik IV.1 dapat dilihat bahwa penjualan produk MULIA dari bulan Januari 2011 sampai bulan Desember 2014 terus mengalami fluktuasi. Secara lebih sederhana jumlah penjualan produk MULIA dari tahun 2011-2014 dapat dilihat pada diagram di bawah ini:

**Grafik IV.2**  
**Total Penjualan Produk MULIA**  
**Tahun 2011-2014 (Dalam Rupiah)**



Dari grafik IV.2 dapat dilihat bahwa total penjualan produk MULIA mengalami fluktuasi. Dimana pada tahun 2011 penjualan produk MULIA sebesar Rp. 100.751.000, terjadi peningkatan pada tahun 2012 sebesar Rp. 49.303.000 atau 48,93% dan menurun ke tahun 2013 sebesar Rp. 57.196.000 atau 38,11% dan kemudian penjualan produk MULIA menurun pada tahun 2014 Rp 18.970.000 atau 20,42%.

## 2. Pendapatan Pegadaian

Pendapatan pegadaian adalah merupakan jumlah pendapatan dari produk gadai syariah seperti Rahn, Arrum, MULIA dan Amanah yang diterima Pegadaian syariah dalam jangka periode tertentu, misalnya 1 tahun dalam bentuk rupiah.

**Tabel IV-2**  
**Pendapatan Pegadaian Syariah**  
**Januari 2011 – Desember 2014 (Dalam Rupiah)**

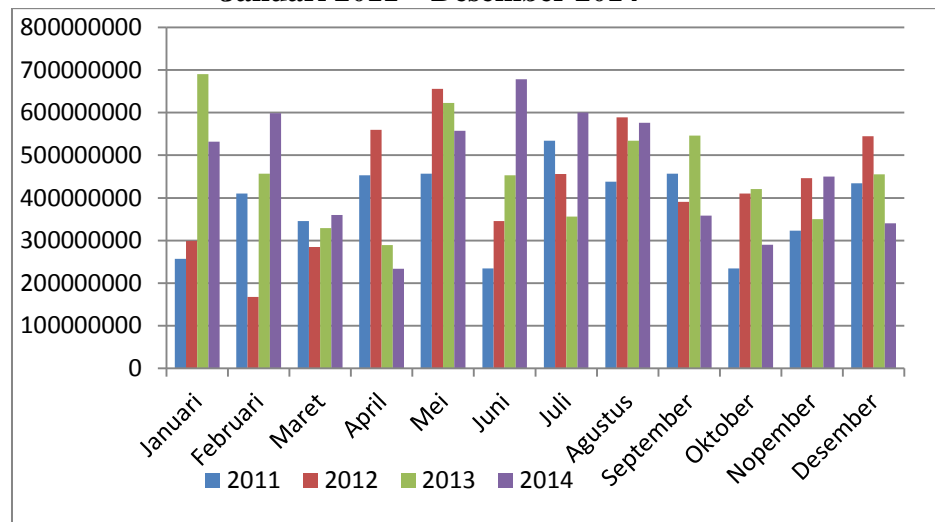
Bulan	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014
Januari	256.800.000	298.760.000	690.450.000	532.000.000
Februari	409.820.000	167.829.000	456.800.000	598.700.000
Maret	345.600.000	285.000.000	328.900.000	359.800.000
April	453.000.000	560.000.000	289.000.000	233.500.000
Mei	456.700.000	656.200.000	623.000.000	557.800.000
Juni	234.560.000	345.267.000	452.700.000	278.500.000
Juli	534.227.000	456.000.000	356.000.000	589.000.000
Agustus	437.890.000	589.000.000	534.500.000	576.000.000
September	456.780.000	390.800.000	546.000.000	358.000.000
Oktober	234.560.000	410.000.000	421.000.000	290.000.000
November	323.167.000	446.000.000	350.000.000	450.000.000
Desember	434.256.000	545.000.000	455.000.000	340.000.000
<b>Total</b>	<b>4.577.360.000</b>	<b>5.149.856.000</b>	<b>5.503.350.000</b>	<b>5.163.300.000</b>

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak

Dari tabel IV.2 d dapat dilihat bahwa pendapatan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dan penurunan atau berfluktuasi. Untuk lebih jelas

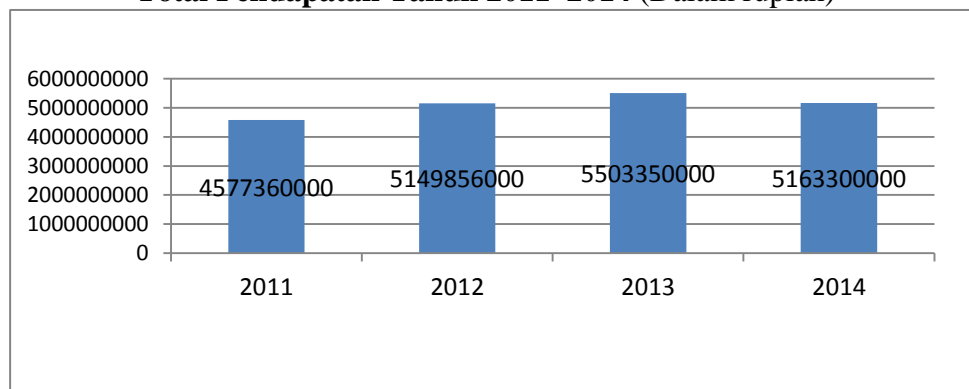
melihat perkembangan pendapatan pegadaian , maka dibuat dibuat grafik sebagai berikut:

**Grafik IV.3**  
**Pendapatan Pegadaian**  
**Januari 2011 – Desember 2014**



Dari grafik IV.3 di atas dapat dilihat bahwa pendapatan dari bulan Januari 2011 sampai bulan Desember 2014 mengalami kenaikan dan penurunan (fluktuasi). Dan secara lebih sederhana jumlah total pendapatan dari tahun 2011-2014 dapat dilihat pada grafik berikut ini:

**Grafik IV.4**  
**Total Pendapatan Tahun 2011–2014 (Dalam rupiah)**



Dari grafik IV.4 di atas dapat dilihat bahwa total pendapatan mengalami peningkatan dari tahun 2011 sampai tahun 2014. Hal tersebut

dapat dilihat pada tahun 2011 total pendapatan sebesar Rp 4.577.360.000,- dan meningkat pada tahun 2012 sebesar Rp 572.496.000 atau 12,50%, pada tahun 2013 meningkat sebesar Rp 353.494.000 atau 6,86% dan pada tahun 2014 mengalami penurunan sebesar Rp. 340.050.000 atau 6,17%.

### C. Uji Statistik Deskriptif

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti merupakan penelitian dengan mengolah data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan bulanan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak. Dari laporan tersebut peneliti menggunakan sampel selama 48 bulan (4 tahun). Variabel dalam penelitian ini adalah penjualan produk MULIA dan pendapatan dari tahun 2011 sampai 2014. Untuk memperoleh nilai rata-rata, minimum, maksimum, dan standar deviasi dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel IV.3**  
**Hasil Uji Statistik Deskriptif**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PENJUALAN	48	1345000.00	33728000.00	8699022.5000	6213970.96631
PENDAPATAN	48	167829900.00	690450000.00	433434727.1458	128712218.15213
Valid N (listwise)	48				

Sumber: hasil output SPSS. Versi 22.

Berdasarkan hasil uji deskriptif dapat diketahui bahwa nilai rata-rata penjualan adalah sebesar Rp 8.699.022,5 dan pendapatan tertinggi sebesar Rp 433.434.727,1458. Untuk penjualan terendah adalah Rp 1.345.000 dan untuk nilai terendah pendapatan sebesar Rp 167.829.900. Sedangkan untuk nilai penjualan tertinggi adalah Rp 33.728.000, dan nilai pendapatan tertinggi sebesar Rp 690.450.000. Untuk nilai standar deviasi penjualan adalah 6213970.96631 dan pendapatan sebesar 128712218.15213.



## D. Hasil Analisis

Untuk Uji Normalitas dan Uji Linearitas menggunakan SPSS Versi 22.

### 1. Uji Normalitas

Uji *one sample kolmogorov smirnov* digunakan untuk mengetahui distribusi data, apakah mengikuti distribusi normal atau tidak. Dalam hal ini untuk mengetahui apakah terdistribusi normal atau tidak apabila nilai signifikansi lebih dari 0,05.

**Tabel IV.4**  
**Hasil Uji Normalitas**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		48
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	115458156.63689396
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.052
	Positive	.046
	Negative	-.052
Test Statistic		.052
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: hasil output SPSS. Versi 22.0

Dari hasil output uji normalitas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,200. Sehingga signifikansi lebih dari 0,05 ( $0,200 > 0,05$ ), maka nilai data berdistribusi

### 2. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak secara signifikan. Pengujian linearitas dengan menggunakan *test for linearity* dengan taraf signifikan

0,05. Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linear apabila signifikansi lebih dari 0,05.

**Tabel IV.5**  
**Hasil Uji Linearitas**

ANOVA Table					
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
PENDA Between (Combined) PATAN Groups	709874847977186690 .000	45	15774996621715260 .000	.459	.875
* PENJU ALAN Linearity	152103710879678112 .000	1	15210371087967811 2.000	4.424	.170
Deviation from Linearity	557771137097508480 .000	44	12676616752216100 .000	.369	.923
Within Groups	68766401800000000. 000	2	34383200900000000 .000		
Total	778641249777186690 .000	47			

Sumber: hasil output SPSS. Versi 22

Dari hasil output uji linearitas dapat dilihat bahwa taraf signifikansi *linearity* adalah sebesar 0,170. Karena signifikansi lebih dari 0,05 ( $0,170 > 0,05$ ) maka dapat disimpulkan bahwa antara variabel penjualan produk MULIA dan peningkatan pendapatan terdapat hubungan yang linear.

### 3. Analisis regresi linear sederhana

Setelah memenuhi syarat data terdistribusi normal dan hubungan yang linear antara variabel penjualan produk MULIA dan peningkatan pendapatan maka dilakukan analisis regresi. Analisis Regresi digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen penjualan produk MULIA (X) terhadap variabel pendapatan (Y) di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

**Tabel IV.6**  
**Hasil Uji Regresi Linear Sederhana**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	353796385.065	29183672.175		12.123	.000
PENJUALAN	9.155	2.740	.442	3.342	.002

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Berdasarkan hasil pengukuran regresi yang ditunjukkan pada hasil uji regresi linear sederhana. Maka persamaan regresi yang terbentuk adalah :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 353796385,065 + 9,155 X$$

Dari persamaan regresi itu dapat diartikan bahwa:

- a. Konstanta sebesar 353796385,065 menunjukkan jika penjualan produk MULIA (X) nilainya 0 maka pendapatan pegadaian (Y) sebesar Rp 353.796.385,065.
- b. Koefisien regresi variabel penjualan produk MULIA (X) sebesar 9,155 artinya jika penjualan produk MULIA mengalami kenaikan RP. 1 maka volume pendapatan pegadaian (Y) akan mengalami peningkatan sebesar Rp 9,155.

#### 4. Uji Hipotesis

- a. Koefisien Determinasi (R square)

*R square* ( $r^2$ ) atau kuadrat dari *r*, yaitu menunjukkan nilai koefisien determinasinya. Koefisien ini menunjukkan seberapa besar persentase variasi variabel independen yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variabel dependen.

**Tabel IV.7**  
**Hasil Uji R Square**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.442 <sup>a</sup>	.195	.178	116706389.20119

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN

b. Dependent Variable: PENDAPATAN

Dari tampilan output model summary besarnya nilai R adalah 0,442, artinya korelasi antara variabel penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan sebesar 0,442. Sedangkan *R square* ( $R^2$ ) adalah 0,195. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sangat rendah pada tabel pedoman interpretasi koefisien korelasi (tabel III.1 pada BAB III). Hal ini berarti 19,5% pertambahan jumlah pendapatan pegawai dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu penjualan produk MULIA. Sedangkan 80,5% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi. Dalam arti lain bahwa masih ada variabel independen lain yang mempengaruhi peningkatan pendapatan selain penjualan produk MULIA.

#### **b. Uji t**

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui hasil signifikan atau tidak, angka t-hitung akan dibandingkan dengan t-tabel. Tabel distribusi t dicari dengan derajat kebebasan (df)  $n-2$ <sup>11</sup> atau  $48-2 = 46$ .

<sup>11</sup>Duwi Priyatno, *Op.Cit.*, hlm.69.

**Tabel IV.8**  
**Hasil Uji t**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	353796385.065	29183672.175		12.123	.000
PENJUALAN	9.155	2.740	.442	3.342	.002

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Dari hasil output di atas, dapat dilihat bahwa penjualan menunjukkan nilai taraf signifikan  $0,000 < 0,05$  artinya signifikan, sedangkan  $t_{hitung}$  (3,342)  $> t_{tabel}$  (1,678) artinya ada pengaruh penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan pegawai. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan produk MULIA memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pegawai. Hasil analisis data uji t menunjukkan bahwa  $H_0$  ditolak, yang berarti variabel penjualan produk MULIA memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan produk MULIA berpengaruh terhadap pendapatan pegawai.

#### **E. Pembahasan Hasil Analisis**

Uji deskriptif diketahui nilai rata-rata penjualan sebesar Rp 8.699.022,5 dan pendapatan tertinggi sebesar Rp 433.434.727,1458. Untuk penjualan terendah sebesar Rp 1.345.000, untuk nilai pendapatan terendah sebesar Rp 167.829.900. Sedangkan untuk nilai penjualan tertinggi adalah Rp 33.728.000, dan nilai pendapatan tertinggi sebesar Rp 690.450.000. Untuk nilai standar deviasi penjualan adalah 6213970.96631 dan pendapatan sebesar 128712218.15213.

Hasil analisis regresi dari data penelitian diperoleh persamaan regresi yang terbentuk yaitu:  $Y = 353796385,065 + 9,155X$ . Dari persamaan regresi itu dapat diartikan bahwa: Konstanta sebesar 353796385,065 menunjukkan jika penjualan produk MULIA (X) nilainya 0 maka pendapatan pegadaian (Y) sebesar Rp 353.796.385,065. Koefisien regresi variabel penjualan produk MULIA (X) sebesar 9,155 artinya jika penjualan produk MULIA mengalami kenaikan Rp. 1 maka volume pendapatan pegadaian (Y) akan mengalami peningkatan sebesar Rp 9,155.

Berdasarkan hasil uji pengukuran koefisien determinasi (*R square*) diperoleh nilai R sebesar 0,442 artinya korelasi antara variabel penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan sebesar 0,442. Sedangkan *R square* ( $R^2$ ) adalah 0,195, Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sangat rendah pada tabel pedoman interpretasi koefisien korelasi (tabel III.1 pada BAB III). Hal ini berarti 19,5% pertambahan jumlah pendapatan pegadaian dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu penjualan produk MULIA. Sedangkan 80,5% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi. Dalam arti lain masih ada variabel independen lain yang mempengaruhi peningkatan pendapatan selain penjualan produk MULIA. Variabel lain yang dimaksud yaitu Ar-rahn, Arrum, dan Amanah. Dalam penelitian Lailatul Nisfi yang menyatakan terdapat pengaruh positif dan signifikan pembiayaan *Ar-rum* Pegadaian Syariah terhadap pendapatan Pegadaian Syariah.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup>Lailatul Nisfi, “Pengaruh Pembiayaan *ARRUM* Pegadaian Syariah Terhadap Pendapatan UMKM Nasabah dan Pendapatan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pegadaian Syariah Landungsari Kota Malang”, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, 2016).

Dari hasil pengukuran uji t, dapat dilihat bahwa penjualan menunjukkan nilai taraf signifikan  $0,000 < 0,05$  artinya signifikan, sedangkan  $t_{hitung} (3,342) > t_{tabel} (1,678)$  artinya ada pengaruh penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan pegadaian. Variabel penjualan produk MULIA memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan pegadaian. Penelitian ini sesuai dengan penelitian Arma Safitri hasil penelitiannya menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan. Penelitian Yeni Irawan hasil juga menunjukkan adanya pengaruh variabel MULIA terhadap pendapatan pegadaian. Sehingga hasil penelitian peneliti sesuai dengan teori dan didukung oleh penelitian terdahulu.

#### **F. Keterbatasan Penelitian**

Seluruh rangkaian kegiatan dalam penelitian ini telah dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang sudah ditetapkan dalam metodologi penelitian hal ini dimaksud agar hasil yang diperoleh benar-benar objektif dan sistematis. Namun, untuk mendapatkan hasil yang sempurna dari suatu penelitian sangat sulit karena berbagai keterbatasan. Diantara keterbatasan yang dihadapi peneliti selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Keterbatasan waktu, tenaga, dan dana peneliti dalam penyempurnaan dari hasil penelitian ini.
  2. Keterbatasan dalam penggunaan variabel independennya yaitu hanya menggunakan 1 variabel independen, sedangkan masih ada variabel
-

independen lain yang mempengaruhi variabel dependen sebesar 80,5 % sebagaimana yang ditunjukkan oleh *R Square*.

Walaupun demikian, peneliti berusaha sekuat tenaga agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras, dan bantuan semua pihak skripsi ini dapat diselesaikan. Peneliti berharap untuk penelitian selanjutnya bisa lebih dapat disempurnakan lagi.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil uji pengukuran koefisien determinasi (*R square*) diperoleh nilai R sebesar 0,442 artinya korelasi antara variabel penjualan produk MULIA terhadap peningkatan pendapatan sebesar 0,442.
2. Hasil uji *R square* ( $R^2$ ) adalah 0,195, Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sangat rendah pada tabel pedoman interpretasi koefisien korelasi (tabel III.1 pada BAB III). Hal ini berarti 19,5% pertambahan jumlah pendapatan pegadaian dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu penjualan produk MULIA. Sedangkan 80,5% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi. Dalam arti lain masih ada variabel independen lain yang mempengaruhi peningkatan pendapatan selain penjualan produk MULIA. Variabel lain yang dimaksud yaitu Ar-rahm, Arrum, dan Amanah.
3. Dari data penelitian diperoleh persamaan regresi yang terbentuk yaitu:  
$$Y = 353796385,065 + 9,155X.$$
Dari persamaan regresi itu dapat diartikan bahwa: Konstanta sebesar 353796385,065 menunjukkan jika penjualan produk MULIA (X) nilainya 0 maka pendapatan pegadaian (Y) sebesar Rp 353.796.385,065. Koefisien regresi variabel penjualan produk MULIA (X) sebesar 9,155 artinya jika penjualan produk MULIA mengalami kenaikan Rp. 1 maka volume pendapatan pegadaian (Y) akan mengalami peningkatan sebesar Rp 9,155.

4. Dari hasil pengukuran uji t, dapat dilihat bahwa penjualan menunjukkan nilai taraf signifikan  $0,000 < 0,05$  artinya signifikan, sedangkan  $t_{hitung}$  (3,342)  $> t_{tabel}$  (1,678) artinya ada pengaruh penjualan terhadap pendapatan. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan produk MULIA berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pegadaian.

Kesimpulan dari penelitian yang berjudul “Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan Di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak adalah penjualan produk MULIA memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan Di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak.

## **B. Saran**

Dari kesimpulan yang ditarik melalui hasil penelitian dan implikasi yang dikemukakan di atas, maka penulis menyarankan hal-hal berikut:

1. Penjualan produk MULIA yang dilakukan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak masih sedikit pengaruhnya terhadap peningkatan pendapatan, untuk itu perlu ditingkatkan lagi agar pendapatan yang diperoleh dari penjualan lebih meningkat. Maka PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak harus lebih giat melakukan upaya peningkatan sosialisasi kepada masyarakat luas agar lebih mengenal produk MULIA, agar tujuan dari pencapaian keuntungan tercapai yang tentunya tanpa melanggar jalur kesyariahnya.

2. Bagi masyarakat yaitu untuk menambah wawasan tentang pegadaian syariah terutama tentang produk MULIA, sehingga masyarakat dapat terbantu apabila menghadapi masalah keuangan secara mendesak.
3. Untuk peneliti selanjutnya dapat diarahkan agar dapat melakukan perluasan sampel dalam penelitian selanjutnya, mengingat sampel yang digunakan dalam penelitian ini masih terbatas. Serta memperhatikan variabel-variabel lain karena masih banyak variabel lain yang dapat mempengaruhi peningkatan pendapatan pegadaian.
4. Kepada pembaca diharapkan setelah membaca skripsi ini dapat memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini. Serta dapat menjadi bahan referensi dalam penelitian selanjutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku

- Agus Irianto, Statistik: Konsep Dasar, Aplikasi dan Pengembangannya, Jakarta: Kencana, 2008.
- Arif Rahman, Investasi Cerdas, Jakarta: Gagas Media, 2011.
- Asmadi Alsa, Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003.
- Duwi Priyanto, Mandiri Belajar SPSS, Yogyakarta: Media Kom, 2008.
- Dwi Suwiknyo, Kamus Ekonomi Islam, Total Media: Yogyakarta, 2009.
- Ella Syafputri, Investasi Emas Dinar & Dirham , Jakarta: Penebar Plus+, 2012.
- Ferra Pujiyanti, Akuntansi Dasar, Jakarta: Pustaka Indonesia, 2015.
- Freddy Rangkuti, Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Comunication, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Heri Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Ekonisia:Yogyakarta, 2004.
- Herry Sutanto & Khaerul Umam, Manajemen Pemasaran Bank Syariah, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Ikatan Akuntan Indonesia, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) NO. 23, Jakarta, 1994.
- Joko Salim, Jangan Investasi Emas Sebelum Membaca Buku Ini!, Jakarta: Transmedia Pustaka, 2010.
- M Habiburrahim, Mengenal Pegadaian Syariah: Prinsip-Prinsip Dasar Dalam Menjalankan Usaha Pegadaian Syariah, Jakarta: Cuwaias, 2012.
- Muhamad, Metodologi Penelitian Ekonomi Islam, Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Muhammad Isa, Manajemen Pemasaran Bank, Diktat Kuliah: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, 2013.
- Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, Gema Insani: Jakarta, 2001.
- Nurul Huda dan Mohamad Heykal, Lembaga Keuangan Islam “Tinjauan Teoritis dan Praktis”, Jakarta: Kencana, 2010.

Pegadaian, Perum, Manual Operasi Unit Layanan Gadai Syariah, Jakarta: Perum Pegadaian, 2003.

Priyonggo Suseno & Heri Sudarsono, Istilah-Istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya, Yogyakarta: UII Press, 2004.

Rizal Yaya dkk, Akuntansi Perbankan Syariah, Jakarta: Salemba Empat, 2014.

Setiawan dan Dwi Endah Kusri, Ekonometrika, Yogyakarta: Andi, 2010.

Soegyarto Mangkuatmodjo, Statistik Lanjutan, Jakarta: Rineka Cipta, 2004.

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B, Bandung: Alfabeta, 2012.

Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1992.

Sukardi, Metodologi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan Praktiknya, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008.

Tim Penyusun, Panduan Penulisan Skripsi: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2012.

### **Sumber Internet**

Laporan Keuangan Konsolidasi Pegadaian, 2014.

Pegadaian Rahn, <http://www.pegadaian.co.id/.php>, 2015.

Pegadaian Arrum, <http://www.pegadaian.co.id/.php>, 2015.

Pegadaian-MULIA, <http://www.pegadaian.co.id/.php>, 2015.

Pegadaian-Amanah, <http://www.pegadaian.co.id/.php>, 2015.

Pegadaian, Annual Report Pegadaian 2014 (<http://www.pegadaian.co.id>), 2015.

Pegadaian, Pegadaian Mulia, <http://www.pegadaian.co.id>, 2014.

### **Sumber Al-Quran**

Al-Quran Alkarim Surah Albaqarah:275 dan Surah An-Nisa:29. 2013.

### **Sumber Lain**

Arma Safitri, Pengaruh Penjualan Produk Logam Mulia Terhadap Peningkatan Pendapatan Pegadaian Syariah Cabang Cinere, Skripsi Perbankan Syariah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.

Brosur MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi), 2015.

Erna, Penaksir di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, wawancara, 11 Mei 2016.

Lailatul Nisfi, "Pengaruh Pembiayaan ARRUM Pegadaian Syariah Terhadap Pendapatan UMKM Nasabah dan Pendapatan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pegadaian Syariah Landungsari Kota Malang", Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, 2016.

PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, 2016.

Rahmat, Eka Aditya Fajar, dkk, "Pengaruh Pemberian Kredit Gadai Terhadap Pendapatan Sewa Modal Pegadaian Kanwil X Bandung", Jurnal Akuntansi, Universitas Islam Bandung, 2015.

Reza Azhari, "Analisis Pengaruh Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Produk Logam Mulia PT. Pegadaian (Persero)", Skripsi, Institut Pertanian Bogor, 2013.

Yeni Irawan, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Gadai pada Perum Pegadaian Syariah cabang Banda Aceh", Vol 11 No. 2, 2011.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. IDENTITAS PRIBADI**

1. Nama : Normawati Matondang
2. Tempat/Tgl.Lahir : Sipirok / 26 Januari 1994
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Jalan Sisingamangaraja, No. 178  
Kelurahan Sitamiang, Kota Padangsidempuan Selatan
6. Email : normamatondang@gmail.com
7. No. Handphone : 085206202426

### **B. DATA ORANG TUA**

- Ayah : Alm. Agus Salim Matondang
- Ibu : Alm. Nurmayani Siregar

### **C. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. SD Negeri 200203 Sitamiang (2000-2006)
2. SMP Negeri 3 Padangsidempuan (2006-2009).
3. SMA Negeri 6 Padangsidempuan (2009-2012).
4. Program Sarjana (S-1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Jurusan Perbankan Syariah (2012-Sekarang).

KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

B-165 /In. 14/G.6a/PP.009/ 08 /2016

Padangsidimpuan, 24 Agustus 2016

Permohonan Kesediaan Menjadi Pembimbing Skripsi

Yth.

Bapak/Ibu :

1. Dr. Darwis Harahap, SHI, MSi
2. Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd

di -

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut :

Nama : Normawati Matondang  
NIM : 12 220 0115  
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah-3  
Judul : Pengaruh Penjualan Produk Logam Mulia Terhadap Peningkatan Pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak  
Judul Baru : Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu menjadi pembimbing I dan pembimbing II penulisan penelitian skripsi mahasiswa yang dimaksud dan dilakukan penyempurnaan judul bilamana perlu.

Demikian kami sampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb

Mengantun

Dengan

Dr. Darwis Harahap, M. Ag  
NIP. 19751128 200112 1 001

Ketua Jurusan

Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si  
NIP. 19790525 200604 1 004

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

~~BERSEDIA / TIDAK BERSEDIA~~  
PEMBIMBING I

~~BERSEDIA / TIDAK BERSEDIA~~  
PEMBIMBING II

Dr. Darwis Harahap, SHI, MSi  
NIP. 19780818 200901 1 015

Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T.Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : B-1199 /In.14/G/G.4b/TL.00/08/2016  
Temp. : -  
Hal : Mohon Izin Riset

06 Agustus 2016

Perusahaan PT. Pegadaian (Persero)  
Cabang Syariah Alaman Bolak

Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan menerangkan bahwa:

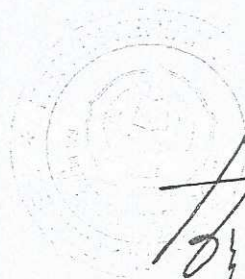
Nama : Normawati Matondang  
NIM : 12 220 0115  
Semester : IX (Sembilan)  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Pengaruh Penjualan Produk MULIA Terhadap Peningkatan Pendapatan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Assalamu'alaikum Wr.Wb.



Dekan,

*H. Fatahuddin Aziz Siregar*

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP.19731128 200112 1 001

**SURAT KETERANGAN RISET**

**Nomor : 253/Inst.L.60068/2016**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : H. MASRIZAL, SE

NIK : P79050

Jabatan : Pemimpin Cabang PT.Pegadaian (Persero) CPS. Alamanbolak

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Normawati Matondang

NIM : 12.220.0115

Semester : IX ( Sembilan )

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Nama tersebut diatas adalah benar telah melaksanakan riset pada kantor PT.Pegadaian ( Persero ) Cabang Syariah Alamanbolak untuk menyelesaikan skripsinya dengan judul “ **Pengaruh Penjualan Produk Mulia Terhadap Peningkatan Pendapatan Di PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alamanbolak Padangsidimpun** “. Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Padangsidimpun, 31 Agustus 2016  
PT.Pegadaian (Persero) Cps.Alamanbolak  
Pemimpin Cabang

  
**Pegadaian**  
H. MASRIZAL, SE  
NIK.P.79050 Syariah

---

PT.PEGADAIAN (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak

L. Serma Lian Kosong/ex. Sudirman No.28E

Padang Sidimpun 22718

T. (0634) 25132

[www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id)

Nomor : 252/Inst.L.60068/2016  
Lampiran : -  
Urgensi : Biasa

Padangsidimpuan, 31 Agustus 2016

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan  
di.-

Padangsidimpuan

Perihal : Izin Pelaksanaan Riset

*Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh  
Semoga kita senantiasa selalu dalam lindungan Allah Swt dalam melaksanakan tugas kita sehari-hari*

Menindaklanjuti Surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan Perihal Mahon Izin Studi Riset, maka dengan ini dapat kami sampaikan bahwa :

Nama : Normawati Matondang  
NIM : 12.220.0115  
Semester/Jurusan : IX / Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dapat melaksanakan Riset / Penelitian pada kantor Cabang PT.Pegadaian (Persero) CPS. Alamanbolak guna memperoleh data-data serta informasi guna menyelesaikan Skripsi dengan Judul :**"PENGARUH PENJUALAN PRODUK MULIA TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMANBOLAK PADANGSIDIMPUAN "**.

Demikian disampaikan untuk diketahui, atas kerjasamanya yang baik kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Pemimpin Cabang  
**Pegadaian**  
HILDA SUZAL, SE  
NIK.P.66.91.8440 Syariah

PT.PEGADAIAN (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak  
JL. Serma Lian Kosong/ex. Sudirman No.28E  
Padang Sidimpuan 22718

T. (0634) 25132

[www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id)

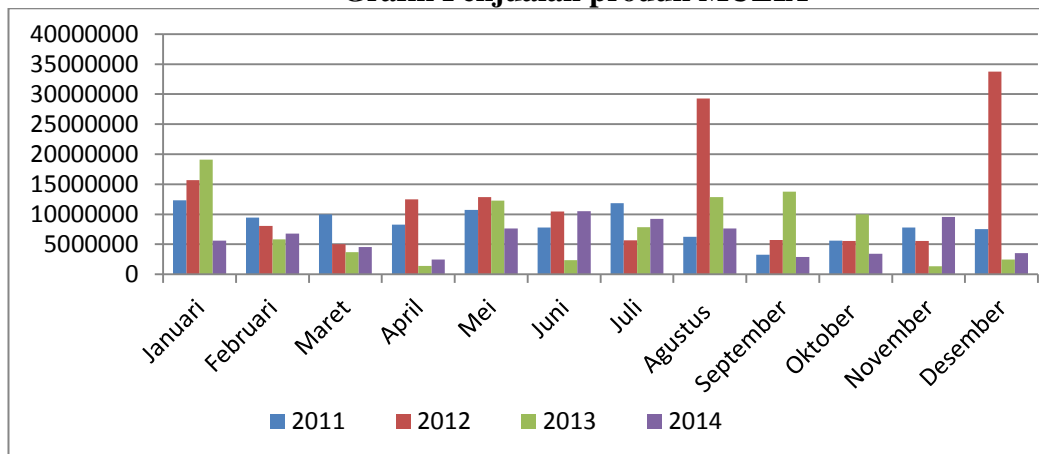
## HASIL DATA PENELITIAN

### Penjualan Produk MULIA Januari 2011 – Desember 2014 (Jutaan Rupiah)

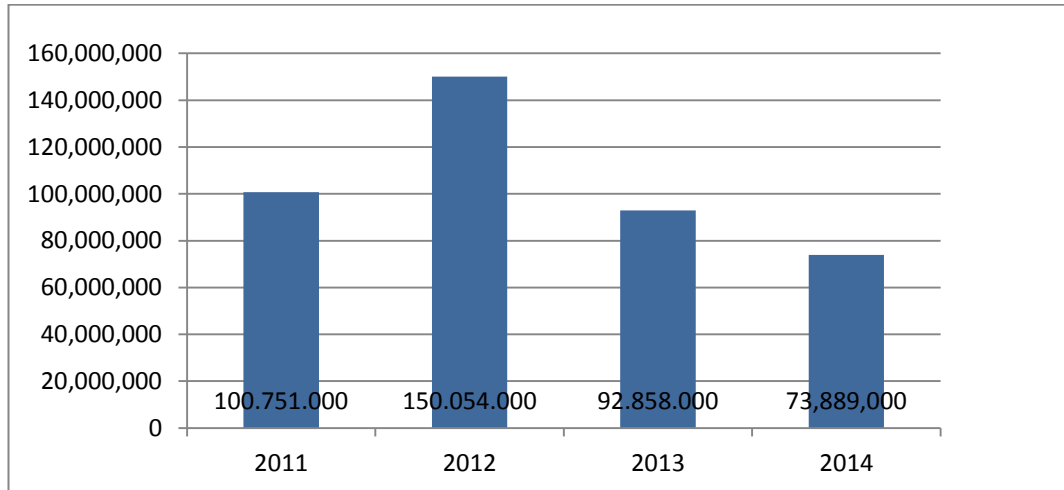
Bulan	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014
Januari	12.300.000	15.677.000	19.121.000	5.600.000
Februari	9.431.000	8.039.000	5.808.000	6.800.000
Maret	9.991.000	5.042.000	3.673.000	4.530.000
April	8.300.000	12.460.000	1383.000	2.450.000
Mei	10.730.000	12.865.000	12.272.000	7.645.000
Juni	7.777.000	10.441.000	2.344.000	10.500.000
Juli	11.850.000	5.659.000	7.870.000	9.254.000
Agustus	6.240.000	29.296.000	12.850.000	7.650.000
September	3.245.000	5.714.000	13.772.000	2.870.000
Oktober	5.600.000	5.560.000	9.970.000	3.450.000
November	7.777.000	5.573.000	1.345.000	9.580.000
Desember	7.510.000	33.728.000	2.450.000	3.560.000
<b>Total</b>	<b>100.751.000</b>	<b>150.054.000</b>	<b>92.858.000</b>	<b>73.889.000</b>

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak

### Grafik Penjualan produk MULIA



**Grafik Total Penjualan Produk MULIA  
Tahun 2011-2014 (Dalam Rupiah)**

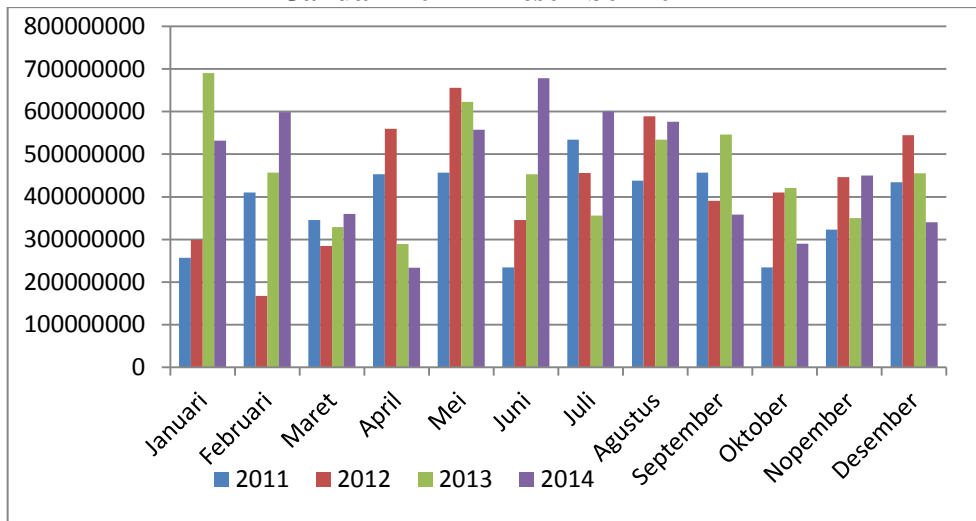


**Pendapatan Pegadaian Syariah  
Januari 2011 – Desember 2014 (Dalam Rupiah)**

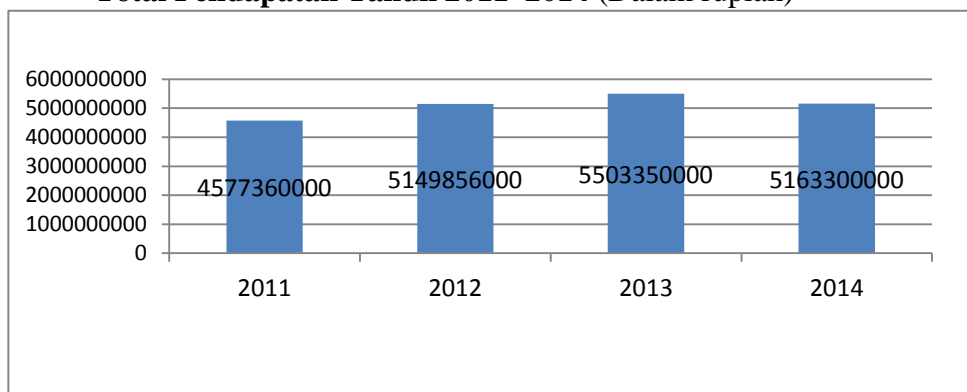
Bulan	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014
Januari	256.800.000	298.760.000	690.450.000	532.000.000
Februari	409.820.000	167.829.000	456.800.000	598.700.000
Maret	345.600.000	285.000.000	328.900.000	359.800.000
April	453.000.000	560.000.000	289.000.000	233.500.000
Mei	456.700.000	656.200.000	623.000.000	557.800.000
Juni	234.560.000	345.267.000	452.700.000	278.500.000
Juli	534.227.000	456.000.000	356.000.000	589.000.000
Agustus	437.890.000	589.000.000	534.500.000	576.000.000
September	456.780.000	390.800.000	546.000.000	358.000.000
Oktober	234.560.000	410.000.000	421.000.000	290.000.000
November	323.167.000	446.000.000	350.000.000	450.000.000
Desember	434.256.000	545.000.000	455.000.000	340.000.000
<b>Total</b>	<b>4.577.360.000</b>	<b>5.149.856.000</b>	<b>5.503.350.000</b>	<b>5.163.300.000</b>

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak

**Grafik Pendapatan Pegadaian  
Januari 2011 – Desember 2014**



**Total Pendapatan Tahun 2011–2014 (Dalam rupiah)**



**Lampiran:**

**Uji Normalitas**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		48
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	115458156.63689396
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.052
	Positive	.046
	Negative	-.052
Test Statistic		.052
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

**Uji Linearitas**

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
PENDAPA TAN * PENJUALAN	Between Groups	709874847977186690.000	45	15774996621715260.000	.459	.875
	Linearity	152103710879678112.000	1	152103710879678112.000	4.424	.170
	Deviation from Linearity	557771137097508480.000	44	12676616752216100.000	.369	.923
	Within Groups	68766401800000000.000	2	34383200900000000.000		
Total		778641249777186690.000	47			

**Uji Statistik Deskriptif**

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PENJUALAN	48	1345000.00	33728000.00	8699022.5000	6213970.96631
PENDAPATAN	48	167829900.00	690450000.00	433434727.1458	128712218.15213
Valid N (listwise)	48				

## Uji Regresi Linear Sederhana

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.442 <sup>a</sup>	.195	.178	116706389.20119

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN

b. Dependent Variable: PENDAPATAN

## Uji R Square

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.442 <sup>a</sup>	.195	.178	116706389.20119

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN

b. Dependent Variable: PENDAPATAN

## Uji t

**Coefficients<sup>a</sup>**

<i>Model</i>	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	353796385.065	29183672.175		12.123	.000
PENJUALAN	9.155	2.740	.442	3.342	.002

a. Dependent Variable: PENDAPATAN



**Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)**

df	Pr 0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

**Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)**

df \ Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung