



**“PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA PT. PEGADAIAN
(PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK
PADANGSIDIMPUAN PERIODE SEMESTER I
2017-SEMESTER II 2019”**

SKRIPSI

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

OLEH

**MUHAMMAD RASOKI RITONGA
NIM. 13 230 0071**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
TAHUN 2017**



**“PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA PT. PEGADAIAN
(PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK
PADANGSIDIMPUAN PERIODE SEMESTER I
2017-SEMESTER II 2019”**

SKRIPSI

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

OLEH:

**MUHAMMAD RASOKI RITONGA
NIM. 13 230 0071**

PEMBIMBING I

ROSNANI SIREGAR, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

PEMBIMBING II

DELIMA SARI LUBIS, MA
NIP. 19840512 201403 2 002

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
TAHUN 2017**



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

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

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **MUHAMMAD RASOKI RITONGA**
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 17 April 2017

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **MUHAMMAD RASOKI RITONGA** yang berjudul "**PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK PADANGSIDIMPUAN PERIODE SEMESTER I 2017-SEMESTER II 2019**", Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Jurusan Ekonomi 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 Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

PEMBIMBING II

Delima Sari Lubis, MA
NIP. 19840512 201403 2 002

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : MUHAMMAD RASOKI RITONGA
NIM : 13 230 0071
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK PADANGSIDIMPUAN PERIODE SEMESTER I 2017–SEMESTER II 2019.**

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 plagiasi 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.

Padangsidimpuan, 17 April 2017



MUHAMMAD RASOKI RITONGA
NIM. 13 230 0071

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

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

Nama : MUHAMMAD RASOKI ROTONGA
NIM : 13 230 0071
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK PADANGSIDIMPUNAN PERIODE SEMESTER I 2017–SEMESTER II 2019”**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan 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.



idimpuan, 17 April 2017
nyatakan,
MUHAMMAD RASOKI RITONGA
NIM. 13 230 0071



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

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

DEWAN PENGUJI

SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : MUHAMMAD RASOKI RITONGA
NIM : 13 230 0071
**JUDUL SKRIPSI : PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA
PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH
ALAMAN BOLAK PADANGSIDIMPUAN PERIODE
SEMESTER I TAHUN 2017-SEMESTER II TAHUN 2019**

Ketua

Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

Sekretaris

Muhammad Isa, ST., M.M
NIP. 19800605 201101 1 003

Anggota

Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

Muhammad Isa, ST., M.M
NIP. 19800605 201101 1 003

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

Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah:

Di : Padangsidimpuan
Tanggal/Pukul : 03 Mei 2017/09.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/82,875 (A)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,91
Predikat : Cumlaude.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

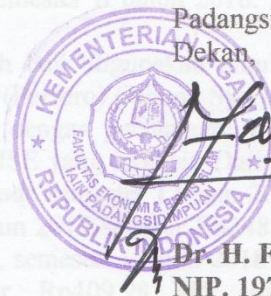
PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI: PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK PADANGSIDIMPUAN PERIODE SEMESTER I 2017–SEMESTER II 2019

NAMA : MUHAMMAD RASOKI RITONGA
NIM : 13 230 0071

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

Padangsidimpuan, 23 Mei 2017
Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : Muhammad Rasoki Ritonga

Nim : 13 230 0071

Judul : Perkiraan Penjualan Emas Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan Periode Semester I 2017– Semester II 2019.

Penelitian ini dilatar belakangi karena sering terjadi naik turunnya (Fluktuatif) penjualan emas mulia yang tidak normal yang menimbulkan terjadinya suatu masalah pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Rumusan masalahnya yaitu: bagaimana perkiraan penjualan emas pada tahun yang akan datang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkiraan penjualan emas mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan Periode Semester I 2017-Semester II 2019.

Teori-teori dalam penelitian ini berkaitan dengan ilmu Manajemen Operasional, Manajemen Pemasaran Syariah, Ekonomi Manajerial, Akuntansi Manajemen, Manajemen Produksi, Fikih Muamalat, Kewirausahaan, Manajemen Persediaan, Manajemen Strategi dan Studi Kelayakan Bisnis. Maka, pendekatan yang dilakukan adalah beberapa teori yang berkaitan dengan perencanaan dan perkiraan penjualan serta mengaitkannya secara perspekif Islam.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode *Time Series* yang terdiri dari 4 metode yaitu: metode rata-rata semi, metode trend linier, metode parabolik, dan metode eksponensial. Kemudian keenam metode ini dibandingkan dan yang memiliki kesalahan rata-rata terkecil akan dipilih untuk digunakan menentukan perkiraan penjualan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Sampel data yang digunakan adalah data penjualan dari semester II Tahun 2014 samapai semester II tahun 2016. Data yang diambil merupakan data berbentuk dokumentasi.

Metode yang lebih baik digunakan untuk menentukan perkiraan penjualan emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan adalah metode tren linier dengan persamaan: $Y' = 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$, persamaan ini memiliki MSE yang terkecil. Dari persamaan tersebut dapat diketahui nilai perkiraan untuk periode semester I tahun 2017 sampai Semester II tahun 2019 ialah: pada semester I tahun 2017 sebesar Rp248.419.049,2, Semester II tahun 2017 sebesar Rp302.275.137,8, semester I tahun 2018 sebesar Rp356.131.223,4, semester II tahun 2018 sebesar Rp409.987.315, semester I tahun 2019 sebesar Rp463.843.403,6, dan semester II tahun 2019 sebesar Rp517.699.492,2.

Kata Kunci: Perencanaan dan Perkiraan Penjualan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya yang senantiasa mencurahkan kelapangan hati dan kejernihan pikiran sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dalam waktu yang tidak terlalu lama. Salawat serta salam kepada junjungan alam Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa ajaran Islam demi keselamatan dan kebahagiaan seluruh makhluk hidup di dunia ini. Semoga kita mendapat syafaatnya di *yaumul akhir* kelak. Amin Ya *Rabbal Alamin*.

Penyusunan skripsi merupakan salah satu tugas yang harus diselesaikan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah. Skripsi ini berjudul: **“Perkiraan Penjualan Emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan Periode Semester I 2017-Semester II 2019”**.

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti banyak mengalami hambatan dan rintangan. Namun berkat bantuan dan bimbingan dari dosen Pembimbing, keluarga, sahabat dan orang-orang istimewa bagi peneliti, baik yang bersifat material maupun inmaterial, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Pada kesempatan ini dengan sepuh hati peneliti mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A, bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag, dan bapak Aswadi Lubis, S.E, M.Si selaku Wakil Rektor di lingkungan IAIN Padangsidempuan.
2. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si, ibu Rosnani

Siregar, M.Ag, dan bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan di lingkungan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

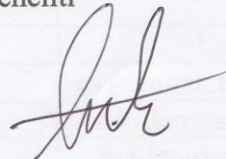
3. Bapak Muhammad Isa ST., MM. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Padangsidempuan, Ibu Delima Sari Lubis, MA. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah dan seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan yang telah memberikan dukungan moril kepada peneliti selama perkuliahan.
4. Ibu Rosnani Siregar, M.Ag dan Delima Sari Lubis, MA. sebagai pembimbing I dan II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Mas Rizal (Pimpinan) PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan, yang telah bersedia memberikan data yang diperlukan peneliti untuk menentukan hasil penelitian. Dan terimakasih atas bimbingan, arahan, dan nasehat yang diberikan Bapak kepada peneliti mulai dari awal penelitian sampai akhir penelitian yang peneliti lakukan.

7. Teristimewa untuk yang terkasih Alm. Ayahanda (Patut Ritonga) dan Ibunda (Kasroh Nasution). Saudara/i peneliti Jalil Ritonga, Nur Tina Nasution, Martua Ritonga, Zulkifli Ritonga, Rosmawati Ritonga, Nur Dewi Ritonga, Haisya Usna Ritonga, Tini Rukmini Ritonga, yang tak pernah lelah untuk menyemangati dan memberikan pengorbanan yang tiada terhingga hingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Sahabat-sahabat dan yang terkasih umumnya seluruh ES 2 MB angkatan 2013 dan khususnya (*spesial*) untuk anak KSEI Ittihad IAIN Padangsidempuan.

Bantuan, bimbingan dan motivasi yang telah bapak/ibu, saudara-saudara dan para sahabat berikan sangat berharga bagi kelancaran penyusunan skripsi peneliti. Semoga Allah dapat memberi imbalan dari apa yang telah Bapak/Ibu, saudara-saudara dan para sahabat berikan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran serta bimbingan dan arahan dari berbagai pihak demi kesempurnaan penulisan ilmiah selanjutnya.

Padangsidempuan, 17 April 2017
Peneliti



Muhammad Rasoki Ritonga
NIM. 13 230 0071

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan adalah Sistem Transliterasi Arab-Latin berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan Nomor 0543 b/u/1987 tertanggal 22 Juni 1988.¹

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	sa	s	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥ a	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	ṣ ad	ṣ	es (dengan titik di bawahnya)
ض	ḍ ad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭ a	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓ a	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef

¹Tim Puslitbang Lektur Keagamaan, *Pedoman Transliterasi Arab Latin; Keputusan Bersama Menteri agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 58 Tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987*. Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama Jakarta, 2003, hlm.4-14.

ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vocal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fath ah	A	a
	Kasrah	I	i
	ḍ ommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vocal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fath ah dan ya	Ai	a dan i
	fath ah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fath ah dan alif atau ya	a	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	ḍ ommah dan wau	u	u dangaris di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua.

- a. Ta Marbutah hidup yaitu Ta Marbutah yang hidup atau mendapat harakat fath ah, kasrah dan ḍ ommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
LEMBARAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN FEBI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
TRANSLITERASI.....	v
DAFTAR ISI.....	xi
DARTAR TABEL	xiii
DAFTAR GRAFIK.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan masalah	7
D. Definisi Operasional.....	8
E. Rumusan masalah.....	8
F. Tujuan Penelitian.....	8
G. Manfaat Penelitian.....	8
H. Sitimatika Pemabahasan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka teori.....	12
1. Pemasaran.....	12
2. Penjualan	25
3. Perencanaan.....	29
4. Ekonomi Indonesia.....	36

5. Inflasi.....	37
6. Perkiraan (<i>Forecasting</i>).....	40
7. Teknik-Teknik Perkiraan.....	43
B. Penelitian terdahulu	50
C. Kerangka berpikir.....	54

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	56
B. Jenis Penelitian.....	56
C. Populasi dan Sampel	57
D. Sumber Data.....	57
E. Analisis data	58

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Perusahaan.....	59
1. Sejarah Singkat Perusahaan	59
2. Logo, Visi, Misi, dan Motto Pegadaian Syariah	60
3. Produk-Produk Unggulan Pegadaian Syariah.....	61
4. Deskripsi Pekerjaan Karyawan	62
B. Pengolahan Data dan Hasil	65
1. Pengolahan Data.....	65
2. Hasil Pengolahan Data	72
3. Pembahasan Hasil Peneliti	73

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	78
B. Saran.....	78

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	: Penjualan Produk Emas Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan	5
Tabel 2. 1	: Penelitian Terdahulu	50
Tabel 4. 1	: Perhitungan semi rata-rata.....	65
Tabel 4. 3	: Perhitungan trend linier.....	66
Tabel 4. 4	: Perhitungan Trend Parabolik.....	67
Tabel 4. 5	: Perhitungan Trend Eksponensial.....	69
Tabel 4. 7	: Perhitungan MSE Tren linier	70
Tabel 4. 8	: Perhitungan MSE Trend Parabolik	70
Tabel 4. 9	: Perhitungan MSE Tren Eksponensial	71
Tabel 4. 10	: Perhitungan MSE Metode semi rata-rata	71
Tabel 4. 11	: Persamaan Metode <i>Time Series</i>	72
Tabel 4. 12	: Perhitungan Metode Tren Linier (perkiraan penjualan tahun berikutnya)	72

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1. 1 : Penjualan Produk Emas Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan	6
Grafik 4. 1 : Perhitungan Metode Tren Linier (perkiraan penjualan tahun berikutnya)	75

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya persaingan bisnis yang semakin ketat di Indonesia, mengharuskan para pelaku bisnis melihat peluang yang ada dalam meningkatkan penjualan agar dapat melanjutkan roda perusahaan. Perusahaan-perusahaan tersebut akan semakin bersaing dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan menggunakan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Secara umum kegiatan-kegiatan manajer ialah: perencanaan berarti bahwa manajer memikirkan kegiatan-kegiatan mereka sebelum dilaksanakan, pengorganisasian berarti bahwa para manajer mengkoordinasikan sumber daya- sumber daya manusia dan material organisasi, pengarahan berarti bahwa para manajer mengarahkan, memimpin dan mempengaruhi para bawahan, pengawasan berarti para manajer berupaya untuk menjamin bahwa organisasi bergerak ke arah tujuan-tujuannya. Apabila kegiatan manajer dilaksanakan dengan baik maka perusahaan mendapat keuntungan sebagai berikut:¹

1. Tercapainya tujuan perusahaan. Manajemen dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi dan pribadi yakni mendapatkan laba yang sebesar-besarnya.

¹T. Hani Handoko, *Manajemen* Edisi 2 (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), hlm. 6-7.

2. Menjaga keseimbangan di antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan. Manajemen dibutuhkan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran-sasaran dan kegiatan-kegiatan yang saling bertentangan dari pihak-pihak yang berkepentingan dalam organisasi, seperti pemilik dan karyawan, maupun kreditur, pelanggan, konsumen, *supplier*, serikat kerja, asosiasi perdagangan, masyarakat dan pemerintah.
3. Tercapainya efisiensi dan efektivitas. Suatu kerja organisasi dapat diukur dengan banyak cara yang berbeda. Salah satu cara yang umum adalah efisiensi dan efektivitas.

Pendefinisian perencanaan mengandung sifat perkiraan. Dikatakan demikian karena secermat-cermat perencanaan dilakukan, tetap tidak lepas dari ketidakpastian, sebab faktor-faktor yang berpengaruh tersebut turut menentukan wujud masa depan yang diinginkan itu sulit diidentifikasi secara pasti. Resiko ketidakpastian rencana dapat diperkecil hingga seminimum mungkin dengan menggunakan teknik perkiraan.

Keberhasilan suatu perusahaan dicerminkan oleh kemampuan manajer untuk memanfaatkan peluang secara optimal sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai dengan yang diharapkan. Kesalahan mendasar yang sering terjadi dalam membuat semua rencana penjualan sulit direalisasi adalah kesalahan dalam pembuatan perkiraan penjualan yang tepat. Apabila perkiraan penjualan dibuat terlalu besar maka biaya operasi akan membengkak dan seluruh investasi yang ditanamkan menjadi kurang efisien. Sebaliknya, bila perkiraan penjualan di buat terlalu kecil maka perusahaan

akan menghadapi kehabisan persediaan (*stock out*), sehingga pelanggan terpaksa menunggu terlalu lama untuk produk yang diinginkan.

Dalam dunia bisnis hasil perkiraan penjualan mampu memberikan gambaran tentang masa depan perusahaan yang memungkinkan manajemen membuat perencanaan, menciptakan peluang bisnis maupun mengatur pola investasi mereka. Dalam waktu tertentu jumlah penjualan akan semakin meningkat dan dalam situasi yang lain akan terjadi jumlah penjualan yang menurun. Untuk itu perlu adanya proyeksi atau perkiraan terhadap jumlah penjualan untuk tahun selanjutnya. Perkiraan atau yang sering disebut dengan *forecasting* adalah satu bagian yang harus dipertimbangkan untuk membuat perencanaan. Salah satu aspek penting perencanaan adalah pembuatan keputusan, proses pengembangan dan penyeleksian sekumpulan kegiatan-kegiatan untuk memecahkan masalah. Setiap keputusan yang diambil diperlukan suatu pertimbangan yang sangat matang, akurat dan kurun waktu yang tepat sehingga dapat menghasilkan hasil yang baik.

Hal yang sama berlaku pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. PT. Pegadaian (Persero) merupakan lembaga keuangan non bank dan bergerak dibidang jasa penyaluran pinjaman kepada masyarakat atas hukum gadai dengan jaminan barang bergerak, penjualan emas, tabungan emas dan produk lainnya. Pegadaian syariah merupakan lembaga jasa keuangan syariah yang kegiatannya menyalurkan dana kepada masyarakat Indonesia.

Pegadaian Syariah Cabang Padangsidempuan sudah memiliki empat cabang pembantu. Dimana yang menjadi kantor cabang adalah pegadaian syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Sementara cabang pembantu yang lain berada di Sadabuan, Sapirook, Sibuhuan dan Panyabungan. Dengan keterbatasan wilayah tersebut, menyebabkan jangkauan masyarakat yang ada di daerah pedesaan bisa dikatakan sulit. Selain itu Pegadaian Syariah cabang Padangsidempuan juga memiliki sumber daya manusia yang cukup terbatas, dengan sumber daya yang terbatas tersebut sangat berpengaruh dalam menjangkau nasabah yang tersebar di beberapa daerah yang jaraknya cukup jauh.

Salah satu produk pegadaian syariah adalah produk MULIA. Emas MULIA adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses yang mudah dan jangka waktu yang fleksibel.² Program produk MULIA berbeda dengan produk lainnya yang memberikan pinjaman berjangka, program produk MULIA merupakan produk yang berfungsi untuk melayani investasi jangka panjang untuk nasabah. Nasabah dapat membeli emas batangan secara langsung di pegadaian syariah atau menabung emas yang dimiliki di pegadaian. Emas batangan dapat dimiliki dengan cara pembelian tunai, angsuran, kolektif (kelompok), ataupun arisan. Uang muka mulai dari 15% sampai dengan 90% dari nilai produk mulia dan jangka waktu angsuran mulai dari 3 bulan sampai dengan 36 bulan.

²www.pegadaian.co.id. Diakses pada 26 November 2016 Pukul 20:00 WIB.

Berdasarkan hasil survei peneliti di lapangan PT. Pegadaian Syariah (persero), perusahaan yang salah satu produknya memperjual-belikan emas. Meningkat atau menurunnya penjualan emas di pegadaian syariah sangat dipengaruhi keadaan ekonomi suatu Negara. Negara harus berhati-hati dalam membuat kebijakan, karena sebuah kebijakan bisa berdampak baik maupun buruk terhadap keadaan ekonomi masyarakat Negara tersebut. Ketika keadaan ekonomi buruk, para pelaku pasar akan menarik investasinya dari bursa saham, valas, maupun obligasi. Para pelaku pasar memilih investasi emas, yang memiliki resiko kecil.³

Selain itu, keadaan ekonomi yang buruk dapat mengakibatkan inflasi naik. Keadaan inflasi di suatu Negara menjadi salah satu acuan dalam menetapkan tingkat suku bunga, harga produk dan lain-lain. Faktor lain yang mempengaruhi naik turunnya penjualan emas di pegadaian syariah adalah keadaan nilai mata uang dollar (Amerika). Jika nilai mata uang dollar kuat akan menjadikan harga emas terkendali dan rendah, akan tetapi jika nilai mata uang dollar lemah akan mengakibatkan harga emas tinggi.

Tabel 1.1
Penjualan Produk Emas Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan

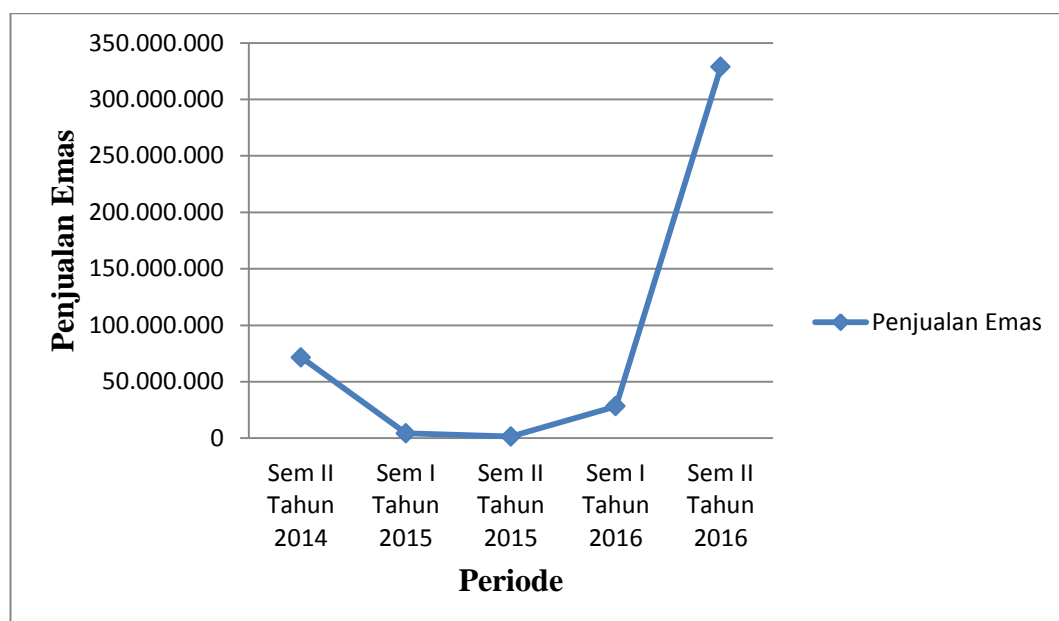
No.	Semester (6 bulan)	Penjualan Produk Emas Mulia (Rp)
1	Semester II Tahun 2014	71.474.867
2	Semester I Tahun 2015	4.297.652
3	Semester II Tahun 2015	1.468.022
4.	Semester I Tahun 2016	28.218.470
5.	Semester II Tahun 2016	328.794.901

Sumber: Data Passion Pegadaian Syariah Cabang Padangsidimpuan.

³Mas Rizal (Pimpinan Perusahaan), “*Interview tentang Penjualan Emas*”, Padangsidimpuan, pada 22 November 2016.

Tabel 1.1 di atas menunjukkan keadaan penjualan Emas Mulia pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan dari Juli 2014 sampai dengan Desember 2016. Bila digambarkan dalam bentuk grafik, maka akan terlihat seperti berikut:

Grafik 1.1
Penjualan Produk Emas Mulia Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang
Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan



Dilihat dari grafik 1.1 penjualan emas dari semester II tahun 2014 sampai semester II tahun 2016 mengalami fluktuasi yang tidak stabil. Keadaan penjualan di atas sangat memerlukan perencanaan yang baik. Dimana seorang manajer melakukan perkiraan penjualan yang akan dicapai setiap semesternya atau bahkan perbulannya tetap stabil.

Berdasarkan dari permasalahan di atas, peneliti sangat tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai masalah perkiraan penjualan emas maka peneliti memilih judul skripsi: **“PERKIRAAN PENJUALAN EMAS PADA**

**PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK
PADANGSIDIMPUAN PERIODE SEMESTER I 2017 – SEMESTER II
2019“.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka peneliti mengidentifikasi masalah, yaitu:

1. Pada penjualan produk emas terjadi naik-turunnya penjualan yang tidak normal.
2. Pegadaian syariah memiliki sumber daya manusia yang terbatas
3. Pegadaian syariah masih kurang dalam menjangkau nasabah yang berada di pedesaan.
4. Kurangnya jangkauan perusahaan terhadap masyarakat umum yang ada di daerah pedesaan.
5. Tidak tersedianya perencanaan perusahaan dalam penjualan emas MULIA

C. Batasan Masalah

Pegadaian syariah sangat banyak yang dapat diteliti, namun tidak memungkinkan bagi peneliti untuk menelitinya, karena peneliti mempunyai keterbatasan waktu dan materi dalam penelitian. Adapun batasan masalah penelitian ini terfokus pada terjadinya naik-turunnya penjualan yang tidak normal terhadap penjualan emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

D. Definisi Operasional

1. Perkiraan ialah suatu aktivitas penjualan terhadap suatu produk, dimana produk tersebut direncanakan dalam kuantitas yang tetap.
2. Penjualan ialah suatu aktivitas yang diarahkan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat umum guna untuk mendapatkan laba.

E. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu “Bagaimana Perkiraan Penjualan Emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan Periode Semester I 2017 – Semester II 2019?”

F. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui perkiraan penjualan emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan periode Semester I 2017 – Semester II 2019.

G. Kegunaan Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti

Membantu peneliti dalam mengaplikasikan ilmu yang telah didapat dibangku perkuliahan sehingga menunjang kesiapan untuk terjun ke dunia kerja.

2. Bagi Jurusan Ekonomi Syariah

Agar dapat dijadikan sebagai bahan studi kasus bagi pembaca dan acuan bagi mahasiswa serta dapat memberikan bahan referensi bagi pihak perpustakaan. Sebagai bahan bacaan yang dapat menambah ilmu pengetahuan bagi pembaca dalam hal ini mahasiswa yang lain.

3. Bagi Pegadaian Syariah

Hasil perkiraan ini diharapkan dapat membantu dalam membuat perencanaan dalam memperkirakan penjualan emas di Pegadaian Syariah, khususnya Pegadaian Syariah Alaman Bolak Cab. Kota Padangsidempuan dalam rangka meningkatkan produktivitas keadaan masyarakat kota padangsidempuan.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah penelitian ini sesuai dengan permasalahan yang ada, maka peneliti menggunakan sistematika pembahasan menjadi lima bab. Hal ini dimaksud untuk penulisan penelitian yang sistematis, jelas dan mudah dipahami. Masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab dengan rincian sebagai berikut.

Bab I pendahuluan, didalamnya memuat tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan. Secara umum, seluruh sub bahasan yang ada dalam pendahuluan membahas tentang hal yang melatarbelakangi suatu masalah untuk diteliti.

Masalah yang muncul tersebut akan diidentifikasi kemudian memilih beberapa poin sebagai batasan masalah dari identifikasi masalah yang ada. Batasan masalah yang telah ditentukan akan dibahas definisi, indikator dan skala pengukuran yang berkaitan dengan variabelnya. Selanjutnya dari identifikasi masalah yang ada, maka masalah akan dirumuskan sesuai dengan tujuan dari penelitian, supaya penelitian ini berguna bagi peneliti, Jurusan Ekonomi Syariah dan pegadaian syariah.

Bab II landasan teori, didalamnya memuat tentang kerangka teori, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir. Secara umum, seluruh pembahasan yang ada dalam landasan teori membahas tentang penjelasan-penjelasan mengenai variabel penelitian secara teori, yang dijelaskan dalam kerangka teori. Kemudian teori-teori yang berkaitan dengan variabel penelitian tersebut akan dibandingkan dengan pengaplikasiannya sehingga akan terlihat jelas masalah yang ada. Selanjutnya penelitian ini akan dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian atau variabel yang sama. Lebih ringkasnya, teori yang ada tentang variabel penelitian akan digambarkan dalam bentuk kerangka berfikir.

Bab III metode penelitian, didalamnya memuat tentang ruang lingkup penelitian, populasi dan sampel, jenis penelitian, instrument pengumpulan data dan teknik analisis data. Secara umum, seluruh sub bahasan yang ada dalam metode penelitian membahas tentang lokasi dan waktu penelitian serta jenis penelitian. Kemudian ditentukan populasi atau seluruh peristiwa yang menjadi pusat perhatian peneliti untuk diteliti. Selanjutnya peneliti memilih

mengambil beberapa atau seluruh populasi menjadi sampel dalam penelitian. Data-data yang dibutuhkan akan dikumpulkan guna memperlancar pelaksanaan penelitian, baik dengan menggunakan studi pustaka, dokumentasi dan sebagainya. Setelah data terkumpul maka dilakukan analisis data sesuai dengan uji yang digunakan peneliti dalam penelitian.

Bab IV hasil penelitian, didalamnya memuat tentang sejarah perusahaan, pengolahan data, hasil pengolahan data dan pembahasan penelitian. Secara umum, seluruh sub bahasan yang ada dalam hasil penelitian adalah membahas tentang hasil penelitian. Mulai dari penjelasan data yang akan diteliti, kemudian melakukan pengolahan data menggunakan teknik data yang dicantumkan dalam bab II sehingga diperoleh hasil pengolahan data dan peneliti membahas hasil pengolahan data yang diperoleh.

Bab V penutup, didalamnya memuat kesimpulan dan saran. Secara umum, seluruh sub bahasan yang ada dalam penutup adalah kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini. Setelah peneliti melakukan pengolahan data dan memperoleh hasil pengolahan data, kemudian ditarik kesimpulan dari hasil pengolahan data tersebut. Selanjutnya untuk memperbaiki masalah yang ada didalam penelitian ini, maka peneliti memberikan masukan terhadap pegadaian syariah.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pemasaran

Pasar merupakan bagian penting dalam kehidupan seseorang muslim. Pasar dapat dijadikan sebagai katalisator hubungan *transcendental* muslim dengan tuhan. Dengan kata lain, bertransaksi dalam pasar merupakan ibadah seorang muslim dalam kehidupan ekonomi. Hal ini pernah dilakukan Rasulullah ketika hijrah ke Madina, yang mana beliau banyak pergi kepasar untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.¹

Pelaku pasar pada dasarnya terdiri atas rumah tangga-rumah tangga dan perusahaan-perusahaan, sementara pasar dapat diklasifikasikan menjadi pasar input dan output. Pasar output rumah tangga adalah konsumen bagi barang dan jasa yang dihasilkan oleh rumah tangga. Sedangkan dipasar output rumah tangga menyediakan berbagai faktor produksi seperti: tanah, tenaga kerja, modal dan kewirausahaan.²

Pengertian pemasaran menurut Philip Kotler adalah: “suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai kepada pihak lain. Kegiatan pemasaran

¹Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam (Di Tengah Krisis Ekonomi Global)* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), hlm. 78.

²P3EI, *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 82.

dapat berjalan sesuai dengan tujuan maka diperlukan kegiatan manajemen, meliputi: perencanaan, organisasi, koordinasi kerja dan pengawasan.³

Menurut Pride dan Ferrel pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan rancangan untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan menyuguhkan nilai kepada *customer* dan untuk mengatur hubungan antar-*customer* demi terpenuhinya sasaran organisasi dan *stakeholders*.⁴ Pemasaran adalah sebagai hasil aktivitas bisnis yang mengarahkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen dan mencakup pembelian, penjualan, transportasi, pergudangan, standardisasi, tingkatan, *financing*, dan risiko.

Pemasaran menurut perspektif syariah adalah segala aktifitas yang dijalankan dalam kegiatan berbentuk penciptaan nilai yang memungkinkan siapa pun yang melakukannya bertumbuh serta mendayagunakan kemanfaatannya yang dilandasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip Islam. Menurut M. Syakir Sula pemasaran syariah merupakan sebuah disiplin strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *Stakeholders*-nya dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.⁵

Untuk memperlancar pemasaran suatu perusahaan perlu dilaksanakan strategi-strategi berikut:

³Philip Kotler dan A. B. Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 1999), hlm. 11.

⁴Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: kencana, 2013), hlm. 5.

⁵ Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah* (Jakarta: Grasindo, 2007), hlm.

a. Produk

Produk merupakan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa, yang ditawarkan ke konsumen agar diperhatikan, dan dibeli oleh konsumen. Setiap produk memiliki siklus perputaran terhadap kehidupannya, adapun tahap-tahap perkembangan hidup suatu produk yaitu:⁶

- 1) Tahap pengenalan
- 2) Tahap pertumbuhan
- 3) Tahap kedewasaan
- 4) Tahap penurunan.

Konsep produk merupakan pandangan konsumen terhadap suatu produk yang dibutuhkan dan diinginkan. Produk dapat dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu: produk yang berupa benda fisik atau benda berwujud (barang) dan produk yang tidak berwujud (jasa). Keputusan produk terbagi lima, yaitu: ⁷

- 1) Keragaman produk, merupakan kumpulan seluruh produk dan barang yang ditawarkan penjual tertentu kepada pembeli. Keragaman produk pengecer harus sesuai dengan harapan belanja dari pasar sasaran. Pengecer tersebut harus memutuskan keluasan dan kedalaman keragaman produk.

⁶Indriyano Gitosudarmo *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2014), hlm. 154.

⁷Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid 2* (Jakarta: PT. Indeks, 2007), hlm. 171.

- 2) Kualitas atau mutu produk, adalah faktor penunjang keberhasilan bagi perusahaan dan meningkatkan daya saing produk yang memberikan kepuasan kepada konsumen. Mutu produk adalah kemampuan suatu produk untuk meragakan fungsinya, yang menyangkut ketahanan umum produk, reliabilitas, presisi, kemudahan pengoperasian dan perbaikan serta atribut bernilai lainnya.
- 3) Desain produk, adalah konsep yang lebih besar dari gaya. Desain akan menjadi alat yang sangat potensial untuk produk dan jasa perusahaan. Namun secara umum mendesain produk mempunyai mekanisme kreatif dalam perancangan produk sehingga memenuhi nilai-nilai fungsional yang tepat dan menjadi solusi bagi masalah yang dihadapi manusia dengan tidak meninggalkan aspek kenyamanan pengguna melalui teknik-teknik dan ketentuan-ketentuan tertentu dan akhirnya diteruskan menjadi siklus hidup produk yang ditentukan oleh pola perancangan awal baik inovasi, modifikasi maupun duplikasi.
- 4) Merek, adalah suatu nama, istilah, tanda, simbol, desain atau kombinasi untuk menandai produk atau jasa dari suatu penjual atau kelompok penjual dan untuk membedakannya dari pesaing.⁸ Suatu merek dapat menyampaikan manfaat yang diperoleh

⁸*Ibid.*, hlm. 99.

dengan menggunakan produk bersangkutan dan pada saat yang sama menciptakan *image* bagi produk itu.

- 5) Kemasan, memiliki fungsi sebagai tempat perlindungan, memperkenalkan, mengesan mutu dan penyimpanan suatu merek. Kemasan berisikan informasi mengenai komposisi isi dan tulisan yang menarik. Aspek teknis suatu kemasan, seperti terhadap daya tarik yang memengaruhi konsumen untuk membeli suatu produk selain aspek fungsionalnya.

Pandangan Ekonomi Islam bahwa produk merupakan kombinasi dari atribut fisik dan nilai (*value*) tetapi suatu produk memiliki nilai-nilai keislaman. Adanya nilai-nilai ini akan memberikan berkah pada suatu produk. Produk memiliki label halal, produk tidak kotor atau najis serta tidak menjijikkan. Kesejahteraan masyarakat akan meningkat jika masyarakat mengkonsumsi produk halal dan mengurangi mengkonsumsi produk yang haram.⁹

Pentingnya untuk memilih produk yang halal juga dijelaskan dalam Alquran surah *Al-Baqarah* ayat 168:¹⁰

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا
خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: Wahai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu

⁹Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 68.

¹⁰Departemen Agama RI, *Al Hikmah (Al Quran dan Terjemahnya)* (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2004), hlm. 25

mengikuti langkah-langkah syaitan karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.

Maksud ayat di atas yang bergaris bawah ialah halal dan baik (*halalan thayyiban*) merupakan tidak diharamkan (*hurrimat*) yang secara langsung dapat merugikan kehidupan manusia. Makanan yang haram adalah tidak halal dan pasti kotor. Hanya bujukan setan yang menggoda manusia untuk makan makanan yang diharamkan. Karena itu, manusia diserukan untuk tidak mengikuti langkah-langkah setan.¹¹

Islam juga melarang untuk menghalalkan apa yang sudah ditetapkan haram dan mengharamkan apa-apa yang sudah menjadi halal. Sebagaimana firman Allah surah *Al-Maa'idah* ayat 87-88:¹²

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ
وَلَا تَعْتَدُوا ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ ﴿٨٧﴾ وَكُلُوا
مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ
بِهِ مُؤْمِنُونَ ﴿٨٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepadamu, dan bertakwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya.

¹¹Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 158.

¹²Departemen Agama RI, *OP. Cit.*, hlm. 122.

Ayat di atas yang bergaris bawah menjelaskan cukup rinci mengklasifikasikan mana produk yang halal dan haram. Ayat 88 di atas yang digaris bawah adalah perintah Allah SWT kepada kita semua agar makan makanan yang halal dan baik. “halal” artinya boleh dan “thoyyib” (baik) adalah yang bergizi.¹³

b. Harga

Selanjutnya harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Tujuan penentuan harga oleh suatu perusahaan adalah:¹⁴

- 1) Untuk bertahan hidup
- 2) Untuk memaksimalkan laba
- 3) Untuk memperbesar *market share*
- 4) Mutu produk
- 5) Karena pesaing.

Ibn Taimiyah menjelaskan tiga keadaan di mana *price intervention* harus dilakukan:¹⁵

- 1) Produsen tidak mau menjual barangnya kecuali pada harga yang lebih tinggi daripada regular *market price*, padahal konsumen membutuhkan barang tersebut. Dalam keadaan ini pemerintah dapat memaksa produsen untuk menjual barangnya dan menentukan harga yang adil.

¹³ Dwi Suwiknyo, *Op.Cit.*, hlm. 158.

¹⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) hlm. 191

¹⁵ Adiwarmanto A. Karim, *Op. Cit.*, hlm. 164

- 2) Produsen menawarkan barang dengan harga yang terlalu tinggi menurut konsumen, sedangkan konsumen meminta harga yang terlalu rendah menurut produsen. Maka *price intervention* harus dilakukan dengan musyawarah dari konsumen dan produsen yang difasilitasi oleh pemerintah.
- 3) Pemilik jasa (tenaga kerja), yang menolak bekerja kecuali pada harga yang lebih tinggi dari pada harga pasar yang berlaku, padahal masyarakat membutuhkan jasa tersebut. Maka pemerintah dapat menetapkan harga yang wajar dan memaksa pemilik jasa untuk memberikan jasa.

Penentuan harga menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan Undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib ditetapkan. Seperti firman Allah SWT dalam Q.S *An-Nisa* ayat 29, yaitu:¹⁶

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.

Maksud ayat di atas yang bergaris bawah adalah perintah supaya orang-orang yang beriman untuk tidak berbuat zalim kepada

¹⁶ Departemen Agama RI, *OP. Cit.*, hlm. 83.

sesama dengan cara memakan harta mereka secara batil, kata *Takkulu* yang berarti memakan atau menggunakan manfaat harta orang lain tanpa izin. Jika hendak mengambil keuntungan dari harta orang lain meski dilakukan dengan cara yang dibenarkan oleh syariah.¹⁷

c. Tempat distribusi

Distribusi adalah cara perusahaan menyalurkan barangnya, mulai dari perusahaan sampai ketangan konsumen akhir. Dalam strategi saluran distribusi terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai perusahaan. Beberapa manfaat yang didapatkan perusahaan dalam menjalankan strategi saluran distribusi, antara lain:

- 1) Melayani konsumen dengan baik
- 2) Menjaga mutu produk agar tetap stabil
- 3) Menghemat biaya
- 4) Menghindari pesaing.

d. Promosi

Promosi penjualan adalah kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga konsumen akan mudah melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian pelanggan.¹⁸ Terdapat empat macam sarana promosi yang dapat kita gunakan ialah:

¹⁷Dwi Suwiknyo, *Op.Cit.*, hlm. 61-62.

¹⁸Indriyano Gitosudarmo, *Op. Cit*, hlm. 160.

- 1) Periklanan, merupakan sarana informasi yang sering digunakan oleh perusahaan untuk menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon konsumen. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media, yaitu:
 - a) Pemasangan *billboard* jalan, tempat, atau lokasi yang strategis.
 - b) Pencetakan brosur untuk ditempel atau disebar di setiap cabang, pusat pembelanjaan, atau diberbagai tempat yang dianggap strategis.
 - c) Pemasangan spanduk atau umbul-umbul jalan, tempat atau lokasi yang strategis.
 - d) Pemasangan iklan melalui media cetak seperti koran, majalah, tabloid, buku dan lainnya.
 - e) Pemasangan iklan melalui media elektronik, seperti televisi, radio, atau lainnya.
- 2) Promosi penjualan, untuk meningkatkan penjualan atau meningkatkan jumlah pelanggan. Jenis promosi penjualan yang dapat dilakukan adalah:
 - a) Pemberian harga khusus atau potongan harga untuk produk tertentu.
 - b) Pemberian undian kepada setiap pelanggan yang membeli dalam jumlah tertentu.

- c) Pemberian cendramata atau kenang-kenangan lainnya kepada konsumen yang loyal dan promosi penjualan lainnya.
- 3) Publisitas, merupakan kegiatan promosi untuk memancing pelanggan melalui kegiatan, seperti pameran, bakti sosial, serta kegiatan lainnya.
- 4) Penjualan pribadi, penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh *salesman* dan *salesgirl* dengan cara *door to door*.

Ada sembilan etika pemasar, yang akan menjadi prinsip-prinsip bagi syariah marketer dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran atau promosi, yaitu:¹⁹

- a. Memiliki kepribadian spiritual
- b. Berperilaku baik dan simpatik
- c. Berperilaku adil dalam bisnis
- d. Bersikap melayani dan rendah hati
- e. Menepati janji dan tidak curang
- f. Jujur dan tepercaya
- g. Tidak suka berburuk sangka
- h. Tidak suka menjelek-jelekkan
- i. Tidak melakukan sogok

Empat Sifat Nabi Muhammad SAW menjadi *Key Succes Factors* (KSF) dalam Mengelola Bisnis, yaitu: *ṣ iddiq* (benar dan jujur), *amanah* (tepercaya, kredibel), *Faṭ anah* (cerdas) dan *Tabliq* (komunikatif).²⁰

¹⁹Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), hlm. 67.

Pemasaran dalam bisnis islami adalah aktivitas yang dilandasi oleh saling ridha dan rahmat antara penjual dan pembeli, dalam sebuah aktivitas di dalam sebuah pasar. Ada beberapa etika dalam pemasaran dalam Islam yaitu:

- a. Etika pemasaran dalam konteks produk meliputi: produk yang halal dan *ṭ ayyib*, produk yang berguna dan dibutuhkan, produk yang berpotensi ekonomi atau *benefit*, produk yang bernilai tambah tinggi, dalam jumlah berskala ekonomi dan social, dan produk yang dapat memuaskan masyarakat.
- b. Etika pemasaran dalam konteks harga meliputi: beban biaya produksi yang wajar, sebagai alat kompetisi yang sehat, diukur dengan kemampuan daya beli masyarakat, margin perusahaan yang layak, dan sebagai daya tarik bagi konsumen.
- c. Etika pemasaran dalam konteks distribusi meliputi: kecepatan dan ketepatan waktu, kemanan dan keutuhan barang, sarana kompetisi memberikan pelayanan kepada masyarakat, dan konsumen mendapat pelayanan tepat dan cepat.
- d. Etika pemasaran dalam konteks promosi meliputi: sarana memperkenalkan barang, informasi kegunaan dan kualifikasi barang, sarana daya tarik barang terhadap konsumen, dan informasi fakta yang ditopang kejujuran.

²⁰*Ibid.*, hlm. 130.

Dalam kegiatan pemasaran terdapat interaksi antara penjual dan pembeli terhadap suatu barang atau jasa melalui penawaran, pembeli menginginkan barang atau jasa melalui suatu permintaan dan penjual menawarkan barang atau jasa tersebut. Permintaan adalah keinginan yang didukung oleh daya beli dan akses untuk membeli.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang atau jasa, yaitu: harga barang itu sendiri, harga barang lain yang memiliki hubungan (barang pengganti atau barang pelengkap), pendapatan, selera, jumlah penduduk dan faktor khusus (akses).

Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang ditawarkan produsen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu. Penawaran suatu barang dipengaruhi beberapa hal, sama halnya dengan faktor yang mempengaruhi permintaan. Dalam konsep ekonomi Islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu: permintaan dan penawaran. Pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut. Islam mengatur agar persaingan di pasar dilakukan dengan adil, setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang, seperti:²¹

- a. *Talaqqi Ruqban* dilarang karena pedagang yang menyongsong di pinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual dari kampung akan harga yang berlaku di kota.

²¹Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, hlm. 153.

- b. Mengurangi timbangan dilarang karena barang yang dijual dengan harga yang sama untuk jumlah yang lebih sedikit.
- c. Menyembunyikan barang cacat dilarang, karena penjual mendapatkan harga yang baik untuk kualitas yang buruk.
- d. Menukar kurma kering dengan kurma basah dilarang, karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma kering yang ditukar.
- e. Menukar satu takar kurma kualitas bagus dengan dua takar kurma kualitas sedang dilarang karena setiap kualitas kurma mempunyai harga pasarnya.
- f. Transaksi *Nazasy* dilarang karena si penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga yang tinggi agar orang lain tertarik.
- g. *Ikhtikar* barang, yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.
- h. *Ghaban faa-hisy* (besar) dilarang yaitu menjual di atas harga pasar.

2. Penjualan

Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjualan kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama. Menurut Matz dan Utary penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang sebagai gantinya

dengan persetujuan untuk menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran.²²

Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang dan tenaga pemasaran.

Dalam penjualan maka berlangsung kegiatan jual beli. Dimana jual beli adalah suatu kegiatan tukar menukar barang dengan barang yang lain dengan cara tertentu baik yang dilakukan dengan akad maupun tidak menggunakan akad. Penukaran itu dilakukan karena ada manfaat yang diambil dari barang tersebut dan alat tukarnya juga dianggap suatu yang bernilai atau berharga.²³ Jual beli merupakan perbuatan halal dalam agama Islam sebagaimana firman Allah dalam Alquran Surah *Al-Baqarah* ayat 275 :²⁴

... ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
 اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

²²Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis kasus Integrated Marketing Communication* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), Hlm. 207.

²³ Ali Imran Sinaga, *Fiqh (Taharah, Ibadah, Muamalah)* (Medan: Citapustaka Media Perintis, 2009), hlm. 153.

²⁴ Departemen Agama RI, *OP. Cit.*, hlm. 47.

Artinya: "... Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba..."

Awalnya, orang-orang yang suka mengambil riba mengatakan bahwa jual beli itu sama dengan riba, "*qalu innama al-bai'u mitslu ar-riba.*" Sekilas praktik jual beli dan riba memang hampir mirip karena sama-sama adanya tambahan (*Ziyadah*) yaitu nilai tambah lebih dari pokoknya. Hanya saja jual beli disebut margin dalam pertukaran barang dengan uang. Sedangkan riba adalah kelebihan pokok dari pinjaman uang atau nilai lebih dari pertukaran barang ribawi.

Kemudian ayat ini menegaskan, "*wa ahalla allah al-bay'a waharrama ar-riba.*" Dengan pengertian bahwa pada jual beli ada pertukaran atau penggantian yang seimbang yaitu barang dari pihak penjual kepada pembeli. Sedangkan pada riba tidak ada penyeimbang langsung kecuali kesempatan pemanfaatan uang.²⁵

Jual beli ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu (barang atau jasa) bukan kemanfaatan atau kenikmatan. Rukun jual beli ada tiga yaitu:²⁶

- 1) Akad (ijab kabul), ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab kabul dilakukan sebab ijab kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Syarat sah ijab kabul adalah:

²⁵Dwi Suwiknyo, *Op. Cit*, hlm. 129.

²⁶Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 70.

- a) Jangan ada yang memisahkan, pembeli jangan diam saja setelah penjual menyatakan ijab dan sebaliknya.
 - b) Jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan kabul.
- 2) Orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), syarat bagi orang yang melakukan akad ialah: Baligh dan berakal agar tidak mudah ditipu orang
 - 3) Objek akad, syarat benda yang menjadi objek akad ialah:
 - 1) Suci atau mungkin untuk disucikan
 - 2) Member manfaat menurut syara'
 - 3) Jangan ditaklikan, maksudnya dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain.
 - 4) Tidak dibatasi waktunya
 - 5) Dapat diserahkan dengan cepat maupun lambat
 - 6) Milik sendiri
 - 7) Diketahui (dilihat).

Dalam ekonomi Islam terdapat lima prinsip jual-beli yaitu:²⁷

1. Prinsip halal
2. Prinsip maslahah
3. Prinsip ibadah
4. Prinsip terhindar dari investasi yang dilarang.

Salah satu bentuk dari jual beli adalah murabahah. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan

²⁷Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2011), hlm. 178.

keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

3. Perencanaan

Definisi perencanaan dikemukakan oleh Erly Suandy sebagai berikut: Secara umum perencanaan merupakan proses penentuan tujuan organisasi (perusahaan) dan kemudian menyajikan (mengartikulasikan) dengan jelas strategi-strategi (program), taktik-taktik (tata cara pelaksanaan program) dan operasi (tindakan) yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh.

Dalam manajemen, perencanaan adalah proses mendefinisikan tujuan organisasi, membuat strategi untuk mencapai tujuan itu, dan mengembangkan rencana aktivitas kerja organisasi. Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan fungsi-fungsi lain pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan tidak akan dapat berjalan.

Definisi perencanaan tersebut menjelaskan bahwa perencanaan merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh. Definisi perencanaan tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan menggunakan beberapa aspek yakni :

- a. Penentuan tujuan yang akan dicapai.

- b. Memilih dan menentukan cara yang akan ditempuh untuk mencapai tujuan atas dasar alternatif yang dipilih.
- c. Usaha-usaha atau langkah-langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan atas dasar alternative yang dipilih.

Menurut Robbins dan Caulter menjelaskan bahwa paling tidak ada empat fungsi dari perencanaan, yaitu:²⁸

- a. Perencanaan berfungsi sebagai pengarah, perencanaan akan menghasilkan upaya untuk meraih sesuatu dengan cara yang lebih terkoordinasi. Perusahaan yang tidak menjalankan perencanaan sangat mungkin untuk mengalami konflik kepentingan, pemborosan sumber daya, dan ketidakpastian dalam pencapaian tujuan karena bagian-bagian dari organisasi bekerja secara sendiri-sendiri tanpa ada koordinasi yang jelas dan terarah.
- b. Perencanaan sebagai minimalisasi ketidakpastian, pada dasarnya sesuatu yang ada di dunia ini akan mengalami perubahan. Perubahan sering kali sesuai dengan apa yang kita perkirakan, akan tetapi tidak jarang pula malah diluar perkiraan kita, sehingga menimbulkan ketidakpastian terhadap perusahaan. Ketidakpastian inilah yang coba diminimalkan dengan perencanaan.
- c. Perencanaan sebagai minimalisasi pemborosan sumber daya, jika perencanaan dilakukan dengan baik, maka jumlah sumber daya yang diperlukan, dengan cara bagaimana penggunaannya, dan untuk

²⁸Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saifulloh, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 97.

menggunakan apa saja dengan lebih baik dipersiapkan sebelum kegiatan dijalankan. Dengan demikian, pemborosan yang terkait dengan penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat diminimalkan sehingga tingkat efisiensi dari perusahaan menjadi meningkat.

- d. Perencanaan sebagai standar dalam pengawasan kualitas, penetapan standar kualitas yang harus dicapai oleh perusahaan dan diawasi pelaksanaannya dengan fungsi pengawasan manajemen. Dalam perencanaan perusahaan menentukan tujuan dan rencana-rencana untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam pengawasan, perusahaan akan membandingkan antara tujuan yang ingin dicapai dengan realisasi di lapangan, membandingkan standar yang ingin dicapai dengan realisasi di lapangan, mengevaluasi penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi, hingga mengambil tindakan yang dianggap perlu untuk memperbaiki kinerja perusahaan.

Perencanaan yang baik tentunya perlu dirumuskan, perencanaan yang baik paling tidak memiliki berbagai persyaratan yang harus diperbaiki, yaitu:²⁹

- a. Realistis, maksudnya apa yang dirumuskan oleh perusahaan sesuai dengan fakta dan wajar untuk dicapai dalam kondisi tertentu yang dihadapi perusahaan.

²⁹*Ibid*, hlm. 98.

- b. Logis dan rasional, maksudnya apa yang dirumuskan dapat diterima oleh akal, dan oleh sebab itu maka perencanaan tersebut bisa dijalankan.
- c. Fleksibel, perencanaan yang baik juga tidak berarti kaku dan kurang fleksibel. Perencanaan yang baik justru diharapkan dapat beradaptasi dengan perubahan dimasa yang akan datang, sekalipun tidak berarti perencanaan dapat kita ubah seenaknya.
- d. Komitmen, perencanaan yang baik harus ada komitmen seluruh anggota organisasi untuk bersama-sama berupaya mewujudkan tujuan organisasi. Komitmen dapat dibangun dalam sebuah perusahaan jika seluruh anggota beranggapan bahwa perencanaan yang dirumuskan telah sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi.
- e. Komprehensif, artinya menyeluruh dan mengakomodasi aspek-aspek yang terkait langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan. Perencanaan yang baik tidak hanya terkait dengan bagian yang harus kita jalankan, tetapi juga dengan mempertimbangkan koordinasi dan integrasi dengan bagian lain diperusahaan.

Selain aspek tersebut, perencanaan juga mempunyai manfaat bagi perusahaan sebagai berikut:

- a. Dengan adanya perencanaan, maka pelaksanaan kegiatan dapat diusahakan dengan efektif dan efisien.

- b. Dapat mengatakan bahwa tujuan yang telah ditetapkan tersebut, dapat dicapai dan dapat dilakukan koreksi atas penyimpangan-penyimpangan yang timbul seawal mungkin.
- c. Dapat mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dengan mengatasi hambatan dan ancaman.
- d. Dapat menghindari adanya kegiatan pertumbuhan dan perubahan yang tidak terarah dan terkontrol.

Dalam perspektif Islam konsep perencanaan sangatlah diperbolehkan agar manusia senantiasa untuk membuat perencanaan-perencanaan untuk dirinya sendiri, agar lebih baik jika dibandingkan dengan hari esoknya.³⁰ Allah SWT berfirman dalam Alquran surat *Al-Hasyr* ayat 18, yaitu:³¹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا
قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat) dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

³⁰Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Konsep dan Sistem Operasional)* (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), hlm. 93.

³¹Departemen Agama RI, *OP. Cit.*, hlm. 122, hlm. 548.

Ayat yang bergaris bawah di atas menjelaskan bahwa Allah SWT menyampaikan kepada makhluknya, agar senantiasa membuat perencanaan untuk diri sendiri, agar lebih baik dalam menyongsong hari esok. Kata-kata hari esok menurut peneliti mengandung pengertian perencanaan, dalam Islam perencanaan sebelum bertindak sangatlah penting agar sesuatu yang kita kerjakan hasilnya dapat sesuai dengan yang kita inginkan.

Dalam kegiatan perencanaan pada dasarnya melalui empat tahap sebagaimana berikut ini:³²

- a. Menetapkan tujuan atau serangkaian tujuan, perencanaan dimulai dengan keputusan-keputusan tentang keinginan atau kebutuhan organisasi atau kelompok kerja. Tanpa rumusan tujuan yang jelas, organisasi akan menggunakan sumber daya-sumber dayanya secara tidak efektif.
- b. Merumuskan keadaan saat ini, pemahaman akan posisi perusahaan sekarang dari tujuan yang hendak dicapai atau sumber daya-sumber daya yang tersedia untuk mencapai tujuan sangat penting, karena tujuan dan rencana sangat menyangkut waktu yang akan datang.
- c. Mengidentifikasi segala kemudahan dan hambatan, perlu diketahui faktor-faktor lingkungan intern dan ekstern yang dapat membantu organisasi mencapai tujuan, atau yang mungkin menimbulkan masalah. Walaupun sulit dilakukan, antisipasi keadaan,

³²T. Hani Handoko, *Manajemen* Edisi 2 (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), hlm. 79.

masalah, dan kesempatan serta ancaman yang mungkin terjadi di waktu yang akan datang adalah bagian esensi dari proses perencanaan.

- d. Mengembangkan rencana atau serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan, meliputi pengembangan berbagai alternatif kegiatan untuk pencapaian tujuan, penilaian alternative-alternatif tersebut dan penilaian alternative terbaik di antara berbagai alternative yang ada.

Sering terdapat waktu senjang antara kesadaran akan kebutuhan mendatang dengan peristiwa itu sendiri. Jika waktu tenggang no atau sangat kecil, maka perencanaan tidak diperlukan. Perencanaan merupakan kebutuhan yang besar, karena waktu tenggang untuk mengambil keputusan dapat berkisar dari beberapa tahun sampai beberapa hari atau bahkan bebrapa jam. Perkiraan merupakan alat bantu yang penting dalam perencanaan yang efektif dan efisien.³³

Operasi berbagai organisasi telah menjadi semakin kompleks dan mahal. Karena itu menjadi semakin sulit dan penting bagi manajer untuk membuat rencana-rencana dan keputusan-keputusan yang efektif. Manajer tidak dapat hanya menggantungkan pada intuisinya saja dalam perencanaan dan pembuatan keputusan, tetapi memerlukan bantuan beerbagai teknik dan peralatan kuantitatif.

Salah satu tekniknya adalah riset pasar, bermaksud untuk menggambarkan, memahami dan memperkirakan prilaku berbagai sistem

³³Makridakis, S., Wheelwright, S.C. dan McGee. V.E., *Metode dan Aplikasi Peramalan*. Edisi 2 Jilid 1. Terjemahan Untung Sus Adriyanto dan Abdul Basith (Jakarta: Erlangga, 1999), hlm. 14.

yang kompleks dari kehidupan manusia dan peralatan. Dalam hal ini, digunakan teknik-teknik ilmiah dan matematik dalam membangun model-model yang memperkirakan perubahan-perubahan dalam lingkungan, memperkirakan hasil bermacam-macam kegiatan, dan mengevaluasi hasil-hasil tersebut.³⁴

Salah satu perbedaan dengan makhluk lain di muka bumi adalah karenakemampuannya dan kemauannya untuk memperkirakan keadaan yang akan datang. Dasar dalam mengadakan perkiraan tergantung pada sifat proses yang akan diperkirakan. Jika tidak ada satu pun perubahan maka tentunya kenyataan yang terjadi pada waktu lain merupakan perkiraan yang akan datang. Maka dapatlah ditentukan situasi yang akan datang dengan menggunkan data waktu lampau dengan asumsi-asumsi tertentu. Jadi yang penting, bagaimana menciptakan perkiraan untuk memanfaatkan teknik-teknik perkiraan yang ada dengan memperhatikan situasi dan kondisi yang ada, sehingga diharapkan perkiraan untuk masa yang datang tidak jauh meleset dari kejadian kenyataannya yang nanti terjadi.³⁵

4. Ekonomi Indonesia

Perekonomian yang ideal adalah perekonomian yang terus-menerus bertumbuh, tanpa satu tahun atau bahkan satu triwulan pun mengalami penurunan. Ekonomi Indonesia, sistim ekonomi Indonesia adalah sistim

³⁴ *Ibi.*, hlm. 148.

³⁵ Nugroho J. Setiadi, *Prakiraan Bisnis (Pendekatan Analisis Kuantitatif untuk Antisipasi Bisnis)* (Jakarta: Prenada Media, 2003), hlm. 3.

ekonomi pancasila. Landasan pokok perekonomian di Indonesia adalah Pasal 33 ayat 1, 2, 3 dan 4 UUD 1945 yang berbunyi:

- a. Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan.
- b. Cabang-cabang produksi yang penting bagi Negara dan menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai oleh Negara.
- c. Bumi, air, dan kekayaan alam yang terkandung didalamnya dikuasai oleh Negara dan digunakan sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.
- d. Perekonomian nasional diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional.

Mengawali tahun 2016, Indonesia harus mampu membangun optimisme untuk menghadapi setiap situasi ekonomi, baik global maupun domestik. Pengaruh terbesar bagi ekonomi Indonesia 2016 antara lain:³⁶

- 1) Perlambatan ekonomi Tiongkok, sebagai mitra dagang terbesar Indonesia, perlambatan ekonomi Tiongkok akan mempengaruhi kegiatan ekspor.
- 2) Masih rendahnya harga minyak, secara otomatis minyak menjadi referensi harga bagi komoditas lain.

5. Inflasi

Inflasi adalah kenaikan harga barang-barang yang bersifat umum dan terus-menerus. Terdapat tiga komponen yang harus dipenuhi agar dapat dikatakan telah terjadi inflasi, yaitu:³⁷

³⁶www. Kemenkeu.go.id. Di Akses Pada 25 Februari 2017 Pukul 20:00 Wib.

³⁷Prathama Rahardja, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi dan Makroekonomi)*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm. 359.

- a. Kenaikan harga, harga suatu komoditas dikatakan naik jika menjadi lebih tinggi daripada harga periode sebelumnya. Perbandingan tingkat harga bisa dilakukan dengan jarak waktu tertentu seperti: seminggu, sebulan, triwulan dan setahun.
- b. Bersifat umum, kenaikan harga suatu komoditas belum dapat dikatakan inflasi jika kenaikan tersebut tidak menyebabkan harga-harga secara umum naik. Jika harga produk yang naik adalah harga bahan bakar minyak (BBM), pengalaman Indonesia menunjukkan setiap pemerintah menaikkan harga BBM, harga komoditas lain turut naik.
- c. Berlangsung terus-menerus, kenaikan harga yang bersifat umum belum juga akan memunculkan inflasi, jika hanya terjadi sesaat. Perhitungan inflasi dilakukan dalam rentang waktu minimal bulanan. Sebab dalam sebulan akan terlihat apakah kenaikan harga bersifat umum dan terus-menerus. Jika pemerintah melaporkan bahwa inflasi tahun ini adalah 10%, berarti akumulasi inflasi adalah 10% pertahun. Inflasi triwulan rata-rata 2,5%, sedangkan inflasi bulanan sekitar 0,83%.

Untuk menjaga kestabilan ekonomi, Pemerintah perlu menjalankan kebijakan menurunkan tingkat inflasi. Karena, pemerintah mempunyai peran yang penting dalam mengendalikan laju inflasi sebab terjadi atau tidaknya inflasi tergantung dari kebijakan-kebijakan pemerintah dalam

mejalankan roda perekonomian. Kebijakan-kebijakan yang digunakan dalam mengatasi inflasi yaitu:³⁸

- a. Kebijakan fiskal, kebijakan yang dilaksanakan dalam bentuk mengurangi pengeluaran pemerintah.
- b. Kebijakan moneter, peraturan dan ketentuan yang dikeluarkan oleh otoritas moneter (bank sentral) untuk mengendalikan jumlah uang beredar. Agar ekonomi tumbuh lebih cepat, bank sentral bisa memberikan lebih banyak kredit kepada sistem perbankan melalui operasi pasar terbuka, atau bank sentral menurunkan persyaratan cadangan dari bank-bank atau menurunkan tingkat diskonto, yang harus dibayarkan oleh bank jika hendak meminjam dari bank sentral.

Adapun tujuan dari kebijakan pemerintah menurut Sukirno dalam buku Nurul Huda, yaitu:³⁹

- a. Tujuan bersifat ekonomi, ada tiga faktor yang menjadi pertimbangan utama tujuan ini, yakni: menyediakan lowongan pekerjaan, meningkatkan taraf kemakmuran masyarakat dan memperbaiki pembagian pendapatan.
- b. Tujuan bersifat social dan politik, yakni: meningkatkan kemakmuran keluarga dan kestabilan keluarga, menghindari masalah kejahatan dan mewujudkan kestabilan politik.

³⁸Nurul Huda, dkk, *Ekonomi Makro Islam (Pendekatan Teoretis)*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 182.

³⁹*Ibid*, hlm. 187.

6. Perkiraan (*Forecasting*)

Perkiraan adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan dimasa mendatang melalui pengujian keadaan dimasa lalu. Esensi peramalan adalah perkiraan peristiwa-peristiwa diwaktu yang akan datang atas dasar pola-pola diwaktu yang lalu dan menggunakan kebijakan terhadap proyeksi-proyeksi dengan pola-pola diwaktu yang lalu.

Menurut Heizer, dalam usaha kegiatan perkiraan dikelompokkan oleh horison waktu masa depan yang mendasarinya. Tiga kategori yang bermanfaat yaitu:⁴⁰

- a. Perkiraan jangka pendek, rentang waktunya mencapai satu tahun tetapi umumnya kurang tiga bulan. Perkiraan jangka pendek digunakan untuk merencanakan pembelian, penjadwalan kerja, jumlah tenaga kerja, penugasan, dan tingkat produksi.
- b. Perkiraan jangka menengah, perkiraan jangka menengah biasanya berjangka tiga bulan hingga tiga tahun. Peramalan saat bermanfaat dalam perencanaan penjualan, perencanaan penganggaran produksi, penganggaran kas, dan menganalisis berbagai rencana operasi.
- c. Perkiraan jangka panjang, rentang waktunya biasanya tiga tahun atau lebih, digunakan dalam merencanakan produk baru, pengeluaran modal, lokasi fasilitas, ekspansi, penelitian, dan pengembangan.

Perkiraan jangka pendek biasanya hasilnya lebih akurat dari pada perkiraan jangka yang lebih panjang. Faktor-faktor yang

⁴⁰Yolanda M. Siagian, *Aplikasi Supply Chain Management dalam Dunia Bisnis* (Jakarta: Grasindo, 2014), hlm. 130

mempengaruhi permintaan berubah setiap hari sehingga ketika horison waktu semakin panjang, keakuratan perkiraan akan berkurang. Dengan demikian, perkiraan penjualan perlu diperbaharui secara teratur untuk mempertahankan nilainya, setelah periode penjualan berlalu, perkiraan harus dikaji kembali dan diperbaiki. Sedangkan perkiraan jangka yang lebih panjang biasanya berkenaan dengan kebijakan, aturan perusahaan tentang jalannya perusahaan, sehingga metode apa yang akan digunakan untuk perkiraan akan sangat bergantung pada horison waktu.

Secara umum terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam perkiraan, yaitu:⁴¹

- a. Pendekatan kuantitatif, menggunakan metode matematis yang menggunakan data historis atau variabel-variabel kausal untuk memperkirakan permintaan.
- b. Pendekatan kualitatif, memanfaatkan faktor-faktor yang penting seperti intuisi, pengalaman pribadi, dan sistem pengambilan keputusan.

Secara umum langkah-langkah yang dilakukan dalam perkiraan sebagai berikut:⁴²

- a. Mengumpulkan data, merupakan langkah awal yang harus dilakukan. Data yang dikumpulkan merupakan data masa lalu. Hendaknya data yang dikumpulkan selengkap mungkin untuk beberapa periode. Pengumpulan data bisa dilakukan dengan pengumpulan data sekunder dan data primer.

⁴¹*Ibid*, hlm. 133.

⁴²Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 61.

- b. Mengolah data, data yang sudah dikumpulkan kemudian dibuat tabulasi data. Dengan demikian akan mengetahui pola data yang dimiliki dan memudahkan kita untuk melakukan perkiraan melalui metode perkiraan yang ada.
- c. Menentukan metode perkiraan, setelah data ditabulasi barulah kita menentukan metode perkiraan yang cocok untuk data tersebut. Terdapat banyak metode perkiraan, masing-masing metode akan memberikan hasil yang berbeda. Perkiraan yang diinginkan adalah metode yang memberikan hasil yang akan diperoleh tidak jauh berbeda dengan kenyataannya atau metode yang akan memberikan penyimpangan kecil.
- d. Memproyeksikan data, apabila ada perubahan di masa yang akan datang seperti perubahan ekonomi, politik, sosial atau perubahan kemasyarakatan lainnya. Perubahan ini akan berakibat tidak tepatnya hasil perkiraan. Agar kita dapat meminimalkan penyimpangan terhadap perubahan maka perlu dilakukannya proyeksi data dengan pertimbangan faktor perubahan tersebut untuk beberapa periode.
- e. Mengambil keputusan, hasil perkiraan yang telah dilakukan digunakan untuk mengambil keputusan untuk membuat berbagai perencanaan, seperti perencanaan penjualan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.

Terdapat dua cara dalam mengurangi kesalahan dari perkiraan yang dilakukan, yaitu:⁴³

- a. Mengurangi kesalahan melalui perkiraan yang terbaik.
- b. Membuat fleksibilitas dari kegiatan perusahaan.

Ada beberapa kendala dalam pemilihan metode perkiraan, antara lain:⁴⁴ waktu yang hendak diliput, tingkah laku data, tipe model, biaya yang tersedia, tingkat ketepatan yang diinginkan dan kemudahan penerapan.

7. Teknik-Teknik Perkiraan

Adapun beberapa teknik perkiraan ialah:

- a. Teknik kualitatif

Teknik kualitatif adalah subyektif atau berdasarkan pada estimasi-estimasi dan pendapat-pendapat. Berbagai sumber pendapat bagi perkiraan kondisi bisnis adalah:⁴⁵

- 1) Para eksekutif, sering mempunyai kemampuan untuk memberikan masukan-masukan *forecasting* yang berguna, terutama dari para manajer yang mempunyai pengalaman cukup lama dalam industry atau dalam perusahaan sejenis.
- 2) Orang-orang penjualan (tenaga-tenaga penjualan), para anggota kelompok ini secara tetap berhubungan dengan para

⁴³Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm. 47.

⁴⁴Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis (Analisis Integratif dan Studi kasus)* (Malang: Aditya Media, 2010), hlm. 50.

⁴⁵T. Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2010), hlm. 262.

pelanggannya, sehingga akan mampu untuk memperkirakan rencana-rencana pembelian, sikap dan kebutuhan mereka. Orang-orang penjualan juga merupakan sumber yang dapat menyediakan informasi tentang taktik-taktik para pesaing sekarang dan perkiraan diwaktu yang akan datang.

- 3) Para pelanggan, langganan yang membeli keluaran produk atau jasa perusahaan kadang-kadang bersedia dan berkeinginan untuk mengungkapkan rencana-rencana pembelian mereka. Langganan mungkin menyampaikan informasi ini secara pribadi kepada eksekutif dan orang-orang penjualan, atau melalui surat, telephone, dan pengisian daftar pertanyaan surat survey konsumen atau wawancara pribadi.

Sedangkan berbagai teknik perkiraan kualitatif yang dapat digunakan ialah:

- 1) Metode *Delphi*, merupakan teknik yang menggunakan suatu prosedur yang sistematis untuk mendapatkan suatu consensus pendapat-pendapat suatu kelompok ahli. Proses *Delphi* ini dilakukan dengan meminta kepada para anggota kelompok untuk memberikan serangkaian perkiraan-perkiraan melalui tanggapan mereka terhadap daftar pertanyaan. Kemudian, seorang moderator mengumpulkan dan menformulasikan daftar pertanyaan baru dan dibagikan lagi kepada kelompok. Jadi, ada suatu proses "*learning*" bagi kelompok karena mereka menerima informasi

baru dan tidak ada pengaruh pada tekanan kelompok atau dominasi individual.

- 2) Riset pasar. Merupakan peralatan perkiraan yang berguna, terutama bila ada kekurangan data historic atau data tidak reliabel. Teknik ini secara khusus digunakan untuk memperkirakan permintaan jangka panjang dan penjualan produk baru. Dalam riset pasar memerlukan serangkaian tahap diantaranya: memastikan informasi yang dicari, memastikan sumber-sumber informasi, menetapkan cara pengadaan atau pengumpulan data, mengembangkan dan melakukan uji pendahuluan peralatan pengukuran, menformulasikan sampel, mendapatkan informasi, melakukan tabulasi dan analisa. Metode ini banyak menggunakan masukan yang diperoleh dari pelanggan atau pelanggan yang potensial, sesuai dengan rencana pembelian di masa yang akan datang.⁴⁶
- 3) *Analogi historic*, perkiraan dilakukan dengan menggunakan pengalaman-pengalaman historis dari suatu produk yang sejenis. Perkiraan produk dapat dikaitkan dengan tahap-tahap dalam siklus kehidupan produk sejenis.
- 4) *Consensus panel*, gagasan yang didiskusikan oleh kelompok akan menghasilkan ramalan-ramalan yang lebih baik daripada dilakukan oleh seseorang. Diskusi dilakukan dalam pertemuan

⁴⁶ Freddy, *Business Plan (Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus)* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 64.

pertukaran gagasan secara terbuka. Para partisipan dapat terdiri para eksekutif, orang-orang penjualan, para ahli atau langganan.

b. Teknik runtun waktu (*Time Series*)

Model perkiraan runtun waktu mencoba untuk memperkirakan kejadian-kejadian diwaktu yang akan datang atas dasar serangkaian data masa lalu. Serangkaian data ini merupakan serangkaian observasi berbagai variabel menurut waktu, dan biasanya ditabulasi dan digambarkan dalam bentuk grafik yang menunjukkan perilaku variabel subjek.

1) Metode rata-rata semi

Metode semi rata-rata membuat trend dengan cara mencari rata-rata kelompok data. Adapun langkah-langkah dalam memperoleh garis trend dengan metode ini adalah:⁴⁷

- a) Mengelompokkan data menjadi dua bagian. Jika jumlah data ganjeng, maka nilai yang ditegah dapat dihilangkan atau dihitung dua kali yaitu: 1 bagian menjadi kelompok pertama dan 1 bagian menjadi kelompok kedua.
- b) Menghitung rata-rata, hitung kelompok pertama K_1 dan kelompok kedua K_2 , diletakkan pada tahun pertengahan pada kelompok 2. Nilai K_1 dan K_2 merupakan nilai konstanta (a) dan letak tahun merupakan tahun dasar. Nilai K_1 dan K_2 menjadi intersep pada persamaan trennya.

⁴⁷Suharyadi dan Purwanto, *Statistika: Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern* Edisi Kedua, (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hlm. 178.

c) Menghitung selisih $K_2 - K_1$, apabila $K_2 - K_1 > 0$ berarti trend positif dan bila $K_2 - K_1$, maka trendnya negatif.

d) Nilai perubahan trend (b) diperoleh dengan cara:

$$b = \frac{K_2 - K_1}{th \text{ dasar } 2 - th \text{ dasar } 1}$$

e) Untuk mengetahui besarnya tren selanjutnya, tinggal memasukkan nilai (X) pada persamaan $Y' = a + bX$.

Cara pemberian untuk nilai X, bila jumlah data ganjil, maka prosedur pemberian kode X sebagai berikut:⁴⁸

Nomor data	Kode X
1	-2
2	-1
3	0
4	1
5	2

Akan tetapi, bila jumlah data adalah genap, maka prosedur dalam pemberian kode adalah:⁴⁹

Nomor data	Kode X
1	-5
2	-3
3	-1
4	1
5	3
6	5

2) Trend Linear

Tren linier adalah suatu trend yang kenaikan atau penurunan nilai yang akan diramalkan naik atau turun secara

⁴⁸Heri Prasetya dan Fitri lukiastuti, *manajemen Operasional* (Yogyakarta: Medi Pressindo, 2009), hlm. 50.

⁴⁹*Ibid.*,

linier. Variabel waktu sebagai variabel bebas dapat menggunakan waktu tahunan, semesteran, kuartalan, triwulanan, bulanan atau mingguan. Rumus dari metode tren linier ialah:

$$Y = a + bx$$

Keterangan: Y = Jumlah penjualan

b & a = Koefisien

x = Jumlah waktu tertentu

Untuk mendapatkan nilai a dan b digunakan metode kuadrat terkecil yang menghasilkan persamaan normalnya sebagai berikut:

$$\Sigma Y = n \cdot a + b \Sigma X$$

$$\Sigma XY = a \cdot \Sigma X + b \Sigma X^2$$

3) Trend Parabolik

Tren parabolik adalah trend yang nilai variabel tak bebasnya naik turun tidak secara linier atau terjadi parabola bila datanya dibuat *scatter* diagramnya. Persamaan tren parabolik sebagai berikut:⁵⁰

$$Y = a + b x + c(x^2)$$

Keterangan: Y = variabel yang ditaksirkan

a,b,c = konstanta

x = periode waktu

⁵⁰Sakti Silaen, *Statistika untuk Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010), hlm. 274.

Dengan menggunakan metode kuadrat terkecil akan diperoleh persamaan normalnya sebagai berikut:⁵¹

$$\sum y = n \cdot a + b \sum x + c \sum x^2$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2 + c \sum x^3$$

$$\sum x^2 y = a \sum x^2 + b \sum x^3 + c \sum x^4$$

4) Trend Eksponensial

Trend eksponensial adalah sebuah trend yang nilai variabel bebasnya naik secara berlipat ganda atau tidak lini. Untuk mendapatkan nilai a dan b dilakukan dengan metode kuadrat terkecil. Tetapi sebelumnya terlebih dahulu persamaan dilakukan logaritma yang hasilnya sebagai berikut:⁵²

$$\log Y = \log a + x \log b$$

Maka persamaan menjadi:⁵³

$$Y' = A + bX$$

c. Teknik regresi dan korelasi

Analisis regresi adalah metode statistik yang digunakan untuk menentukan hubungan antar paling tidak satu dan dua variabel atau lebih variabel bebas dan satu variabel bergantung. Tujuannya adalah untuk meramalkan atau memperkirakan nilai variabel tergantung dalam hubungannya dengan nilai variabel bebas tertentu. Sedangkan analisis korelasi mengukur derajat hubungan antara dua atau lebih

⁵¹*Ibid.*,

⁵²Adler Haymans Manurung, *Teknik Peramalan Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Rineka Cipta, 1989), hlm. 26.

⁵³*Ibid.*,

variabel-variabel, tanpa melihat bentuk hubungan. Bila kenaikan satu variabel diikuti dengan variabel yang lain, maka dapat dikatakan bahwa kedua variabel tersebut mempunyai korelasi positif.⁵⁴

d. Standar Error

Mean Squared Error (MSE) adalah metode untuk mengevaluasi metode ramalan. Metode ini menghasilkan kesalahan-kesalahan sedang yang kemungkinan lebih baik untuk kesalahan kecil. Untuk mengetahui tingkat kesalahan perkiraan pendapatan atau *standar error* kita menggunakan rumus sebagai berikut :

$$MSE = \frac{\sum (Y - Y')^2}{n}$$

Keterangan: Y = Penjualan actual

Y' = perkiraan penjualan

N = Jumlah data

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang relevan dengan judul peneliti, diantaranya:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul/Tahun	Hasil Penelitian
Akhmat Tohir (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).	Analisis Peramalan Penjualan Minyak Sawit Kasar atau <i>Crude Palm Oil</i> (CPO) Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama	Hasil penelitian tersebut metode <i>trend</i> kuadratik (<i>non linier</i>) terpilih menjadi metode peramalan terbaik karena metode tersebut memiliki nilai

⁵⁴T. Hani Handoko, *Op. Cit*, hlm. 289.

	(KPB) Nusantara di Jakarta.	MSE (<i>Mean Squared Error</i>) terkecil dan berdasarkan perhitungan metode peramalan menggunakan metode <i>trend</i> kuadratik (<i>non linier</i>) dengan MSE sebesar 3017853457, diketahui nilai peramalan untuk satu tahun mendatang (tahun 2011) yaitu periode 85 sampai periode 96 adalah 213913 ton, 214562 ton, 215204 ton, 215836 ton, 216461 ton, 217077 ton, 217685 ton, 218284 ton, 218875 ton, 219458 ton, 220032 ton dan 220598 ton. Dengan jumlah total penjualan untuk tahun 2011 adalah sebesar 2.607.985 ton CPO.
Joko Widodo (Skripsi, Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Jakarta: Universitas Gunadarma, 2008).	Ramalan Penjualan Sepeda Motor Honda Pada CV. Roda Mitra Lestari.	Hasil penelitian menyatakan bahwa hasil penjualan sepeda motor Honda Supra X 125 bulan Oktober 2008 sebesar 26 unit dengan tingkat kesalahan ramalan atau standar error sebesar 0.1. Dengan demikian, terjadi peningkatan sebesar dua unit dari bulan sebelumnya.
Astin Nurhayati Munawaroh (Skripsi, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Jurusan Pendidikan Matematika, Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2010)	Peramalan Jumlah Penumpang Pada PT. Angkasa Pura I (PERSERO) Kantor Cabang Bandar Udara Internasional Adisutjipto Yogyakarta Dengan Metode <i>Wenter's Exponential Smoothing</i> dan <i>Seasonal Arima</i> .	Peramalan jumlah kedatangan dan keberangkatan penumpang domestic lebih tepat menggunakan metode <i>Seasonal ARIMA</i> karena masing-masing menghasilkan nilai <i>MSD</i> yang lebih kecil daripada nilai <i>MSD</i> yang dihasilkan pada metode <i>Winter's Exponential Smoothing</i> . Hasil peramalan jumlah kedatangan dan keberangkatan penumpang domestik pada tahun 2010 mengalami peningkatan. Peningkatan yang signifikan terjadi pada bulan Desember, yaitu mencapai 180124 penumpang untuk kedatangan

		penumpang domestik dan 169075 penumpang untuk keberangkatan penumpang domestik.
Dian Martua (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Padangsidimpuan: Institut Agama Islam Negeri, 2016)	Perkiraan Penjualan Sepeda Motor (Honda) Periode Februari 2016 – Desember 2016 Di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.	Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah persamaan <i>Trend</i> Eksponensial, karena mempunyai tingkat kesalahan (MSE) terkecil. Perkiraan penjualan sepeda motor honda pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua mengalami penurunan penjualan untuk periode Februari 2016 sampai Desember 2016.
Yasrida Naenggolan Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Padangsidimpuan: Institut Agama Islam Negeri, 2016).	Perkiraan Penjualan Produk Minuman Minute Maid Pulpy 350 ml Periode Maret 2016 sampai Desember 2016 Pada UD. Mulia Jaya Padangsidimpuan.	Persamaan yang dipakai dalam penelitian ini adalah persamaan <i>Trend</i> Parabolik, dimana dari beberapa metode yang di analisis tern parabolic yang mempunyai MSE terkecil. Dimana perkiraan penjualan produk minuman minute maid pulpy 340 ml untuk periode Maret 2016 sampai Desember 2016 adalah 1.818,579, 1.830,21, 1.843,739, 1.859,166, 1.876,491, 1.8951,714, 1.916,835, 1.939,854, 1.964,771 dan 1.991,586.

Perbedaan skripsi saudara Akhmad Tohir dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada Pegadaian Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Dan saudara Akhmad Tohir pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama (KPB) Nusantara di Jakarta. Pada dasarnya metode yang digunakan adalah metode time series, akan tetapi pada penelitian ini digunakan 4 bagian dari Time Series yaitu: metode rata-rata semi, metode trend linier, metode parabolik, dan metode eksponensial. Sedangkan dalam skripsi saudara Akhmad tohir menggunakan metode metode nai'f (*naïve*), metode rata-rata bergerak

seederhana (*moving average*), metode penghalusan eksponensial tunggal (*single exponential smoothing*), metode penghalusan eksponensial ganda (*double exponential smoothing*), metode indeks musiman, metode trend, dan metode boks-jenkins.

Perbedaan skripsi saudara Joko Widodo dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada Pegadaian Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Dan saudara Joko Widodo Pada CV. Roda Mitra Lestari. Metode yang peneliti gunakan 4 bagian dari Time Series yaitu: metode rata-rata semi, metode trend linier, metode parabolic, dan metode eksponensial. Sedangkan saudara Joko Widodo metode kuadrat terkecil dan metode trend linier.

Perbedaan skripsi saudara Astin dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada Pegadaian Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Dan saudara Astin Pada PT. Angkasa Pura I (PERSERO) Kantor Cabang Bandar Udara Internasional Adisutjipto Yogyakarta. Metode yang peneliti gunakan 4 bagian dari Time Series yaitu: metode rata-rata semi, metode trend linier, metode parabolic, dan metode eksponensial. Sedangkan saudara Astin Nurhayati Munawaroh menggunakan metode *winter's exponential smoothing* dan *seasonal ARIMA*. Metode eksponensial saudara astin berbeda dengan penelitian ini, eksponensial pada skripsi Astin menggunakan 2 model yaitu model aditif dan model multiplikatif.

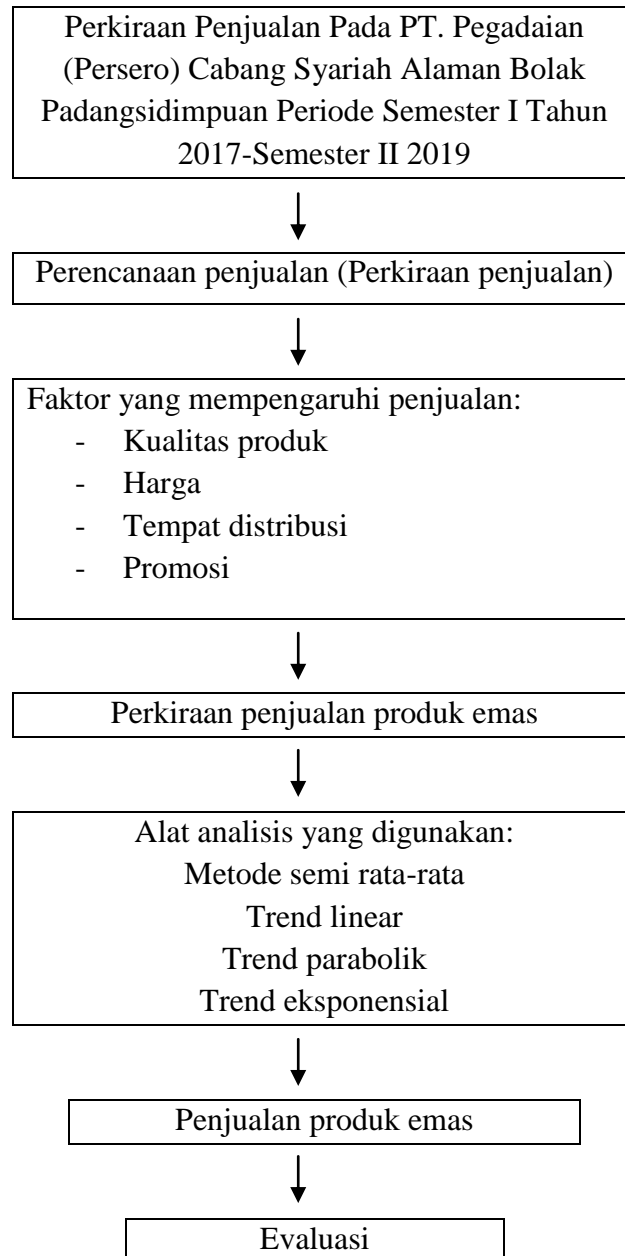
Perbedaan skripsi saudara Dian Martua dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada Pegadaian Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Dan saudara Dian Martua pada Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang

Gunungtua. Metode yang peneliti gunakan 4 bagian dari Time Series yaitu: metode rata-rata semi, metode trend linier, metode parabolic, dan metode eksponensial. Sedangkan saudara Dian Martua menggunakan metode tren linier, tren parabolic, dan tren eksponensial.

Perbedaan skripsi saudara Yasrida dengan penelitian ini, tempat penelitian ini pada Pegadaian Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Dan saudara Yasrida Pada UD. Mulia Jaya Padangsidimpuan. Metode yang peneliti gunakan 4 bagian dari Time Series yaitu: metode rata-rata semi, metode trend linier, metode parabolic, dan metode eksponensial. Sedangkan saudara Yasrida menggunakan metode tren linier, tren parabolic, dan tren eksponensial.

C. Kerangka Pikir

Untuk mempermudah dalam memahami penelitian ini, peneliti membuat kerangka berpikir yang diambil dari kerangka teori penelitian ini. Adapun kerangka berpikir dalam penelitian ini sebagai berikut:

Kerangka Berpikir:

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Alaman Bolak Jl. Sermalian kosong no. 24D Padangsidempuan. Peneliti melaksanakan penelitian pada pegadaian syariah pada bulan Januari-Juni 2017. Peneliti memilih lokasi penelitian di pegadaian syariah karena pegadaian syariah didirikan utamanya untuk memberikan bantuan dana kepada masyarakat dalam bentuk transaksi gadai. Akan tetapi, sekarang pegadaian syariah sudah mengembangkan produknya menjadi banyak, salah satunya produk logam mulia. Produk logam mulia merupakan penjualan emas mulia yang dilakukan secara angsuran maupun tunai dan dapat dititipkan. Jadi, peneliti ingin melihat bagaimana penjualan emas di pegadaian syariah. Dimana masyarakat pada umumnya mengetahui pegadaian merupakan tempat untuk mendapatkan dana dengan bentuk gadai.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian studi kasus dengan metode atau pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka, yang angkanya berwujud bilangan yang dianalisis menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi suatu variabel yang lain.

C. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan dari subjek penelitian, peneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian. Sedangkan sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti.¹ Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh penjualan emas di pegadaian syariah semester II tahun 2014 sampai semester II 2016. Teknik sampel yang digunakan ialah teknik sampling jenuh, dimana penentuan sampel bila anggota populasi digunakan sebagai sampel, hal ini dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil.² Jadi, sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah penjualan emas semester mulai dari semester II tahun 2014 sampai semester II 2016.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perorangan, sedangkan data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram.³ Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa data penjualan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan periode Semester II 2014-Semester II 2016. Data sekunder

¹Suharsismi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hlm. 174.

²V. Wiratna Sujarwedi, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Pers, 2015), hlm. 88

³Husein Umar, *Metode penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 42.

merupakan data yang telah ada dalam perusahaan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

E. Teknik Analisis Data

Teknik Analisis Data



BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Pada mulanya pegadaian di Indonesia dilaksanakan oleh pihak swasta, kemudian oleh Gubernur Jendral Hindia-Belanda melalui *Staatsblad* Tahun 1901 No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur pegadaian sebagai monopoli pemerintah Belanda. Tanggal 1 April 1901 didirikan Rumah Gadai Pemerintah (Hindia-Belanda) pertama di Sukabumi, Jawa Barat.¹ Terbitnya PP/10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah praktek riba. Misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP 103/2000 yang dijadikan landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian sampai sekarang.

Mengingat adanya peluang dalam mengimplementasikan rahn/gadai syariah, maka Perum Pegadaian bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah. Konsep operasi Pegadaian Syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi pegadaian syariah dijalankan oleh kantor-kantor cabang pegadaian syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah

¹Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 392.

(ULGS). ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional.

Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Suarakarta dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula 4 Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah. Dan tahun 2005 berdiri Cabang Syariah Alaman Bolak yang beralamat di Jl. Pangeran dipenogoro Padangsidimpuan, dan tahun 2012 alamat Kantor Pegadaian Syariah Alaman Bolak pindah ke Jl. Sermalian kosong no. 24D Padangsidimpuan sampai sekarang.

2. Logo, Visi, Misi, dan Motto Pegadaian Syariah

a. Logo Pegadaian Syariah



Pegadaian menggunakan tiga bentuk lingkaran berderet berwarna hijau. Warna hijau melambangkan keteduhan. Sedangkan gambar timbangan di lingkaran paling kanan melambangkan keadilan. Bentuk huruf pegadaian menggambarkan kesan rendah hati.

Maksud dari tiga bentuk lingkaran ialah:

- 1) Lingkaran pertama, menggambarkan fungsi Pegadaian yang melayani pembiayaan gadai dan fidusia dengan produk seperti: Gadai Syariah, Amanah dan Arun.

- 2) Di lingkaran kedua, menggambarkan Pegadaian yang melayani bisnis emas dengan rodok logam mulia dan G-lab.
- 3) Sedangkan lingkaran ketiga, menunjukkan Pegadaian yang melayani aneka jasa dengan produk *multi-payment online* untuk pembayaran listrik, air, telepon, dan kiriman uang.

b. Visi Pegadaian Syariah

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

c. Misi Pegadaian Syariah

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

3. Produk-Produk Unggulan Pegadaian Syariah

- a. Gadai Syariah (Ar-Rahn), skim pinjaman dengan sistem gadai yang sesuai syariah Islam dengan anggunan berupa emas, berlian, kendaraan bermotor dan elektronik, dan nasabah dikenakan ijarah (biaya penyimpanan).
- b. Arrum, skim pinjaman yang sesuai dengan prinsip syariah Islam untuk usaha menengah dan kecil dengan jaminan BPKB kendaraan bermotor dengan jangka waktu sampai dengan 3 bulan, angsuran tetap setiap bulan dan nasabah dikenakan ijarah (biaya Penyimpanan).

- c. Jasa Penitipan Barang, melayani jasa penitipan barang dan surat berharga di Cabang Pegadaian Syariah.
- d. Jasa Taksiran/Sertifikasi Perhiasan, mengetahui kualitas dari perhiasan emas dan batu permata yang dilakukan oleh tim penguji yang handal.
- e. MULIA adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. MULIA dapat menjadi alternative pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti: menunaikan haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

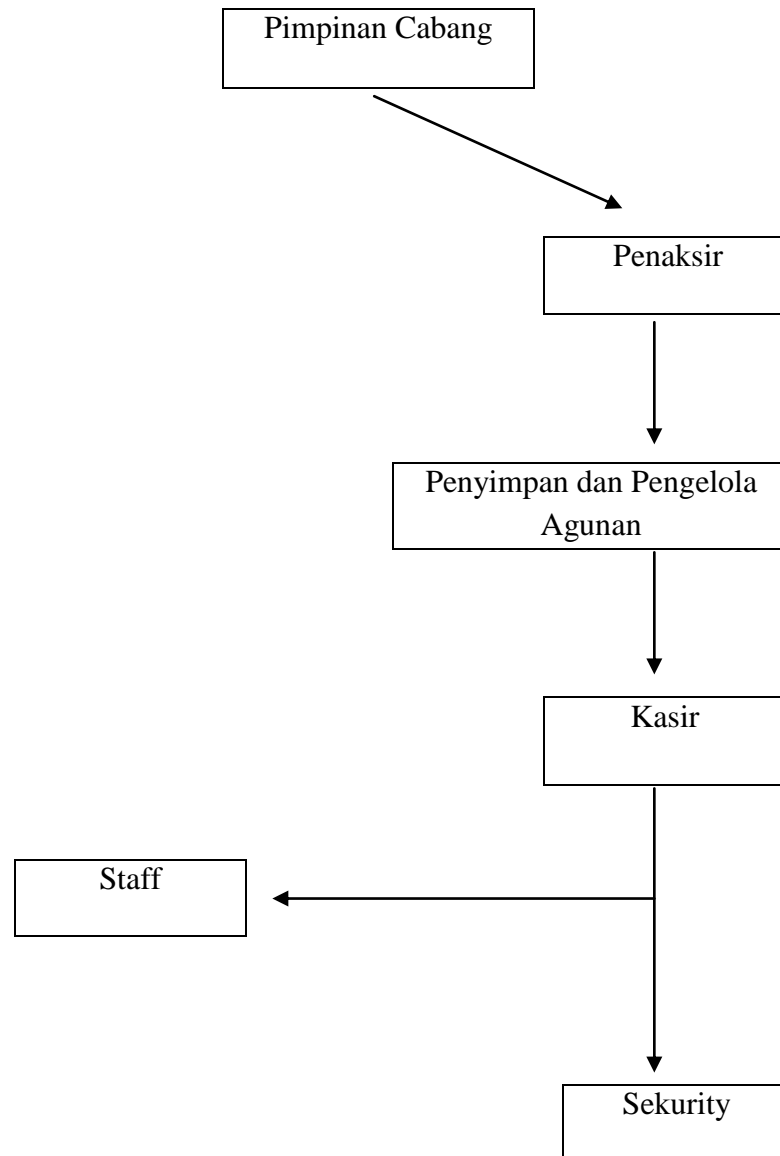
4. Deskripsi Pekerjaan Karyawan

Adapun deskripsi pekerjaan para karyawan pada pegadaian syariah cabang Padangsidempuan ialah:

- a. Manajer cabang, bertugas mengelola operasional cabang yaitu menyalurkan uang pinjaman secara hukum gadai yang didasarkan pada penerapan prinsip syariah Islam. Di samping itu pimpinan cabang juga melaksanakan usaha-usaha lain yang telah ditentukan oleh manajemen serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain.
- b. Penaksir, bertugas menaksir *marhun* (barang jaminan) untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan.

- c. Kasir, bertugas melakukan penerimaan, penyimpanan, dan pembayaran serta pembukuan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang.
- d. Pemegang gudang, bertugas melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan, dan pengeluaran serta pembukuan *marhun* sesuai dengan pengaturan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan *marhun*.
- e. Penyimpan *marhun*, bertugas mengelola *marhun* emas dengan menerima, menyimpan, merawat, mengeluarkan, dan mengadministrasikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mengamankan serta menjaga keutuhan barang milik *rahin* (penggadai).
- f. Keamanan, bertugas mengamankan harta perusahaan dan *rahin* dalam lingkungan kantor dan sekitarnya.
- g. Staff, bertugas memelihara kebersihan, keindahan, kenyamanan gedung, ruang kerja, mengirim dan mengambil surat atau dokumen untuk menunjang kelancaran tugas administrasi dan tugas operasional kantor cabang.

Struktur Organisasi
PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah
Alaman Bolak Padagsidimpuan



B. Pengolahan Data dan Hasil Metode

1. Pengolahan data

a. Metode semi rata-rata

Persamaannya ialah:

$$Y' = a + bX$$

A = nilai K_1 dan K_2 merupakan nilai konstanta (a) dan letak tahun merupakan tahun dasar.

$$b = \frac{K_2 - K_1}{\text{tahun dasar 2} - \text{tahun dasar 1}}$$

Tabel 4. 1
Perhitungan semi rata-rata

Periode	Penjualan (Y) (Rp)	Rata-Rata	Nilai X (2015)	Nilai X (2016)
Sem II 2014	71.474.867	25.746.847	-1	-4
Sem I 2015	4.297.652		0	-3
Sem II 2015	1.468.022		1	-2
Sem II 2015	1.468.022	119.493.798	2	-1
Sem I 2016	28.218.470		3	0
Sem II 2016	328.794.901		4	1

$$a = 25.746.847$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{K_2 - K_1}{\text{tahun dasar 2} - \text{tahun dasar 1}} \\
 &= \frac{119.493.798 - 25.746.847}{2016 - 2015} \\
 &= \frac{93.746.951}{1} \\
 &= 93.746.951
 \end{aligned}$$

Jadi persamaan tren adalah

$$Y' = 25.746.847 + 93.746.951X \text{ (dengan tahun dasar 2014 semester I)}$$

$$Y' = 119.493.798 + 93.746.951X \text{ (dengan tahun dasar 2016 semester II)}$$

b. Metode Trend Linier

$$\text{Persamaan: } Y = a + bx$$

$$\Sigma Y = n \cdot a + b \cdot \Sigma x$$

$$\Sigma XY = a \cdot \Sigma x + b \Sigma x^2$$

Tabel 4.3
Perhitungan trend linier

Periode	Penjualan (Y) (Rp)	X	XY	X ²
Sem II 2014	71.474.867	-2	-142.949.734	4
Sem I 2015	4.297.652	-1	-4.297.652	1
Sem II 2015	1.468.022	0	0	0
Sem I 2016	28.218.470	1	28.218.470	1
Sem II 2016	328.794.901	2	657.589.802	4
Σ	434.253.912	0	538.560.886	10

Terlebih dahulu kita mencari nilai a yaitu: $\Sigma Y = n \cdot a + b \cdot \Sigma x$

$$434.253.912 = 5 \cdot a + b (0)$$

$$434.253.912 = 5a$$

$$a = \frac{434.253.912}{5}$$

$$a = 86.850.782,4$$

Selanjutnya kita mencari nilai b yaitu: $\Sigma XY = a \cdot \Sigma x + b \Sigma x^2$

$$538.560.886 = a (0) + b (10)$$

$$538.560.886 = 10 b$$

$$b = \frac{538.560.886}{10}$$

$$b = 53.856.088,6$$

Jadi untuk persamaannya ialah: $Y = a + bx$

$$Y = 86.850.782,4 + 53.856.088,6x$$

c. Metode Trend Parabolik

$$\text{Persamaanya: } Y = a + bx + cX^2$$

$$\Sigma Y = n \cdot a + b \Sigma x + c \Sigma X^2$$

$$\Sigma XY = a \Sigma x + b \Sigma X^2 + c \Sigma X^3$$

$$\Sigma X^2Y = a \cdot \Sigma X^2 + b \cdot \Sigma X^3 + c \Sigma X^4$$

Tabel 4. 4
Perhitungan Trend Parabolik

Periode	Penjualan (Y) (Rp)	X	XY	X ²	X ³	X ⁴	X ² Y
Sem II 2014	71.474.867	-2	-142.949.734	4	-8	16	285.889.468
Sem I 2015	4.297.652	-1	-4.297.652	1	-1	1	4.297.652
Sem II 2015	1.468.022	0	0	0	0	0	0
Sem I 2016	28.218.470	1	28.218.470	1	1	1	28.218.470
Sem II 2016	328.794.901	2	657.589.802	4	8	16	1.315.179.604
Σ	434.253.912	0	538.560.886	10	0	34	1.693.595.194

Pertama kita menggunakan persamaan 2 untuk mencari nilai b

yaitu:

$$\Sigma XY = a \Sigma x + b \Sigma X^2 + c \Sigma X^3$$

$$538.560.886 = a \cdot (0) + b \cdot 10 + c \cdot (0)$$

$$538.560.886 = 10 b$$

$$b = \frac{538.560.886}{10}$$

$$b = 53.856.088,6$$

dari persamaan 1 dan 2 untuk mencari nilai c yaitu:

$$\Sigma Y = n \cdot a + b \Sigma x + c \Sigma X^2$$

$$\Sigma X^2Y = a \cdot \Sigma X^2 + b \cdot \Sigma X^3 + c \Sigma X^4$$

$$434.253.912 = 5a + 10c \quad \left| \begin{array}{l} 2 \\ 868.507.824 = 10a + 20c \end{array} \right.$$

$$1.633.595.194 = 10a + 34c \quad \left| \begin{array}{l} 1 \\ 1.633.595.194 = 10a + 34c \end{array} \right.$$

$$-765.087.370 = -14c$$

$$c = \frac{-765.087.370}{-14}$$

$$c = 54.649.097,86$$

dari nilai c dimaksudkan kepersamaan 1 untuk mencari nilai a:

$$\Sigma Y = n \cdot a + b \Sigma x + c \Sigma X^2$$

$$434.253.912 = 5a + 10c$$

$$434.253.912 = 5a + 10 (54.649.097,86)$$

$$434.253.912 = 5a + 546.490.978,6$$

$$434.253.912 - 546.490.978,6 = 5a$$

$$-112.237.066,6 = 5a$$

$$a = \frac{-112.237.066,6}{5}$$

$$a = -22.447.413,32$$

jadi persamaan trennya adalah $Y = a + bX + bX^2$

$$Y = -22.447.413,32 + 53.856.088,6X +$$

$$54.649.097,86 X^2$$

d. Metode Trend Eksponensial

Persamaannya: $Y = a + b^x$

$$\Sigma \log Y = n \cdot \log a + \log b \Sigma X$$

$$\Sigma X \cdot \log Y = \log a \cdot \Sigma X + \log b \Sigma X^2$$

Tabel 4. 5
Perhitungan Trend Eksponensial

Periode	Penjualan (Y) (Rp)	X	Log Y	X. Log Y	X ²
Sem II 2014	71.474.867	-2	7,8541	-15,7082	4
Sem I 2015	4.297.652	-1	6,6332	-6,6332	1
Sem II 2015	1.468.022	0	6,1667	0	0
Sem I 2016	28.218.470	1	7,4505	7,4505	1
Sem II 2016	328.794.901	2	8,5169	17,0338	4
Σ	434.253.912	0	36,6214	2.1429	10

Pertama kita mencari nilai a yaitu: $\Sigma \log Y = n \cdot \log a + \log b \Sigma X$

$$36,6214 = 5 \log a + \log b (0)$$

$$36,6214 = 5 \log a$$

$$\log a = \frac{36,6214}{5}$$

$$\log a = 7,32428$$

$$a = 21.099.880,71$$

Selanjutnya kita mencari nilai b yaitu:

$$\Sigma X \cdot \log Y = \log a \cdot \Sigma X + \log b \Sigma X^2$$

$$2,1429 = \log a (0) + \log b (10)$$

$$2,1429 = 10 \log b$$

$$\log b = \frac{2,1429}{10}$$

$$\log b = 0,21429$$

$$b = 1,6379$$

Jadi untuk persamaannya ialah: $Y = a + bx$

$$Y = 21.009.880,71 \times 1,6379^x$$

e. Standar Error

Adapun perhitungan kesalahan (penyimpangan) metode tren linier dan metode kuadrat terkecil ialah:

Tabel 4. 7
Perhitungan MSE Tren linier

No	Periode	Penjualan (Y) (Rp)	X	$Y' = 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$	$(Y-Y')^2$
1	Sem II 2014	71.474.867	-2	-20.861.393,8	8.281
2	Sem I 2015	4.297.652	-1	32.994.694,8	784
3	Sem II 2015	1.468.022	0	86.850.783,4	3.364
4	Sem I 2016	28.218.470	1	140.706.872	12.546
5	Sem II 2016	328.794.901	2	194.562.960,6	17.956
	Σ	434.253.912	0		42.929

$$\begin{aligned} \text{MSE} &= \frac{\sum (Y-Y')^2}{n} \\ &= \frac{42.929}{5} \\ &= 8.585,8 \text{ (juta)} \end{aligned}$$

Perhitungan kesalahan (penyimpangan) metode trend parabolik dan metode tren kuadratis ialah:

Tabel 4. 8
Perhitungan MSE Trend Parabolik

No	Periode	Penjualan (Y) (Rp)	X	$Y' = -22.447.413,32 + 53.856.088,6X + 54.649.097,86X^2$	$(Y-Y')^2$
1	Sem II 2014	71.474.867	-2	-348.755.909,96	175.561
2	Sem I 2015	4.297.652	-1	-130.952.599,78	67.600
3	Sem II 2015	1.468.022	0	-22.447.413,32	529
4	Sem I 2016	28.218.470	1	86.057.773,14	3.364
5	Sem II 2016	328.794.901	2	303.861.083,32	625
	Σ	434.253.912	0		247.679

$$\text{MSE} = \frac{\sum (Y-Y')^2}{n}$$

$$= \frac{247.679}{5}$$

$$= 49.535,8 \text{ (Juta)}$$

Perhitungan kesalahan (penyimpangan) metode tren eksponensial ialah:

Tabel 4. 9
Perhitungan MSE Tren Eksponensial

No	Periode	Penjualan (Y) (Rp)	X	$Y' = 21.009.880,71 + 1,6379X$	$(Y-Y')^2$
1	Sem II 2014	71.474.867	-2	-68.824.167,23	19.321
2	Sem I 2015	4.297.652	-1	-34.412.083,62	1.444
3	Sem II 2015	1.468.022	0	0	0
4	Sem I 2016	28.218.470	1	34.412.083,62	36
5	Sem II 2016	328.794.901	2	68.824.167,23	67.600
	Σ	434.253.912	0		88.401

$$MSE = \frac{\sum (Y-Y')^2}{n}$$

$$= \frac{88.401}{5}$$

$$= 17.680 \text{ (Juta)}$$

Perhitungan kesalahan (penyimpangan) metode semi rata-rata

Tabel 4. 10
Perhitungan MSE Metode semi rata-rata

No	Periode	Penjualan (Y) (Rp)	X	$Y' = 25.746.847 + 93.746.951X$	$(Y-Y')^2$
1	Sem II 2014	71.474.867	-2	-161.747.055	53.824
2	Sem I 2015	4.297.652	-1	-68.000.104	5.184
3	Sem II 2015	1.468.022	0	25.746.847	576
4	Sem I 2016	28.218.470	1	119.493.789	8.281
5	Sem II 2016	328.794.901	2	213.240.749	13.225
	Σ	434.253.912	0		81.090

$$MSE = \frac{\sum (Y-Y')^2}{n}$$

$$= \frac{81.090}{5}$$

$$= 16.218 \text{ (Juta)}$$

2. Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan pengolahan data yang telah peneliti lakukan, maka diperoleh persamaan dari metode-metode yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu:

Tabel 4. 11
Persamaan Metode *Time Series*

Metode	Persamaan	MSE
Metode linier	$Y' = 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$	8.585,8 (juta)
Metode parabolic	$Y' = -22.447.413,32 + 53.856.088,6X + 54.649.097,86X^2$	49.535,8 (Juta)
Metode eksponensial	$Y' = 21.009.880,71 x 1,6379X$	17.680 (Juta)
Metode semi rata-rata	$Y' = 25.746.847 + 46.873.472X$	16.218 (Juta)

Berdasarkan tabel diatas MSE (*Mean Sgiard error*) terkecil terdapat pada metode tren linier dan metode kuadrat terkecil. Maka untuk memperkirakan tingkat penjualan emas mulia pada semester-semester berikutnya dapat digunakan metode tren linier atau metode kuadrat terjecil dengan persamaan $Y' = 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$.

Setelah menemukan MSE yang terkecil yaitu metode tren linier, maka dapat dihitung perkiraan penjualan emas mulia pada pegadaian syariah, yaitu:

Tabel 4. 12
Perhitungan Metode Tren Linier (perkiraan penjualan tahun berikutnya)

periode	X	Perhitungan	Hasil perkiraan
Sem I 2017	3	$Y' = a + bX$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6 (3)$ $= 86.850.783,4 + 261.568.265,8$	Rp248.419.049,2

		= 248.419.049,2	
Sem II 2017	4	$Y' = a + bX$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6(4)$ $= 86.850.783,4 + 215.424.354,4$ $= 302.275.137,8$	Rp302.275.137,8
Sem I 2018	5	$Y' = a + bX$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6(5)$ $= 86.850.783,4 + 269.280.440$ $= 356.131.223,4$	Rp356.131.223,4
Sem II 2018	6	$Y' = a + bX$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6(6)$ $= 86.850.783,4 + 323.136.531,6$ $= 409.987.315$	Rp409.987.315
Sem I 2019	7	$Y' = a + bX$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6(7)$ $= 86.850.783,4 + 376.992.620,2$ $= 463.843.403,6$	Rp463.843.403,6
Sem II 2019	8	$Y' = a + bX$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$ $= 86.850.783,4 + 53.856.088,6(8)$ $= 86.850.783,4 + 430.848.708,8$ $= 517.699.492,2$	Rp517.699.492,2

3. Pembahasan Hasil Peneliti

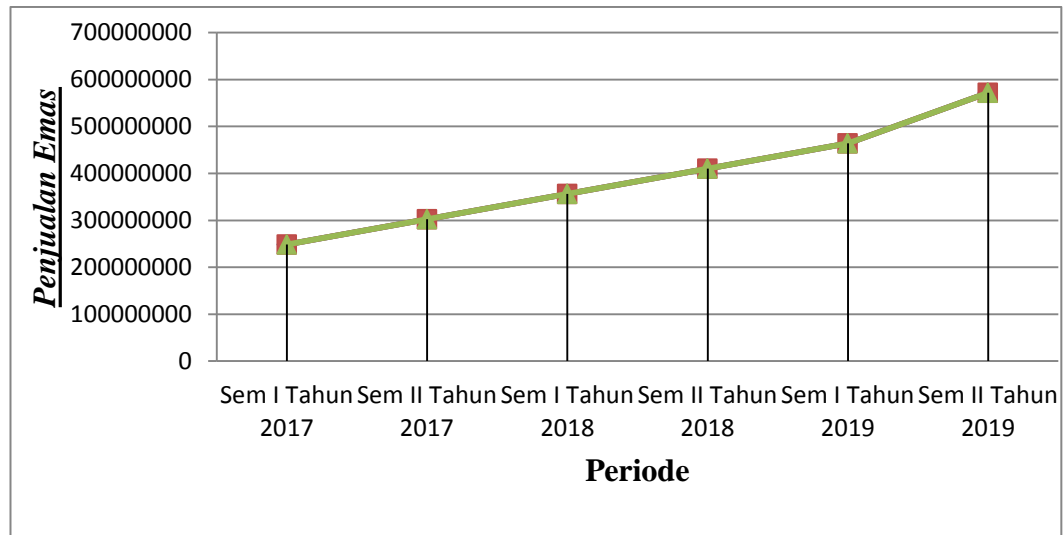
Penelitian ini merupakan penelitian yang digunakan untuk membuat keputusan jangka menengah, peneliti memperkirakan penjualan dalam waktu 6 bulan atau semester. Ini sejalan dengan pendapat Heizer dalam buku *Aplikasi Supply Chain Management Dalam Dunia Bisnis*, lebih jelasnya lihat landasan teori. Dimana perkiraan jangka menengah biasanya berjangka tiga bulan hingga tiga tahun, dan sangat bermanfaat untuk merencanakan penjualan.

Penelitian Dian Martua dan Yasrida menggunakan tiga metode yaitu: metode tren linier, tren parabolik dan tren eksponensial. Dimana dengan metode MSE Saudara Dian Martua memperoleh MSE yang terkecil dalam tiga metode tersebut adalah metode tren eksponensial, sedangkan saudari Yasrida memperoleh MSE yang terkecil dalam tiga metode tersebut adalah metode tren parabolik.

Bila kita melihat penelitian saudari Astin, MSD yang terkecil yang diperoleh terdapat pada metode ARIMA. Akan tetapi, dalam penelitian ini metode ARIMA tidak bisa digunakan peneliti karena data yang tersedia hanyalah dalam bentuk semesteran, yaitu: mulai dari semester II tahun 2014 sampai semester II tahun 2016. Dalam metode ARIMA data yang diperlukan bukan hanya data semesteran saja, untuk mengetahui gerak rata-ratanya perlu ada data perbulannya. Oleh karena itu, peneliti tidak menggunakan metode ARIMA dalam penelitian ini.

Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah metode tren linier. Metode tren linier digunakan karena mempunyai tingkat kesalahan MSE terkecil. Dengan menggunakan metode persamaan tren linier maka diperoleh perkiraan penjualan emas mulia pada pegadaian syariah dan dapat dilihat pada tabel di atas. Dan apabila hasil perkiraan dari persamaan tren linier kita gambarkan dalam bentuk grafik maka terlihat seperti berikut:

Grafik 4. 1
Perhitungan Metode Tren Linier (perkiraan penjualan tahun berikutnya)



Tren linier merupakan suatu perhitungan persamaan dimana data yang di olah akan mengalami kenaikan atau penurunan secara linier. Dari grafik 1.2 di atas, terlihat jelas bahwa penjualan emas untuk semester-semester berikutnya mengalami kenaikan. Perkiraan penjuala emas MULIA di atas mengalami kenaikan untuk semester-semester berikutnya sejalan dengan pendapat pegawai pegadaian syariah yang bernama ibu Linda Siregar. Beliau berpendapat bahwa perkiraan penjualan emas untuk semester-semester berikutnya akan mengalami kenaikan.²

Faktor terjadinya kenaikan penjualan emas di atas dikarenakan kemudahan masyarakat menjangkau perusahaan pegadaian syariah yang berada dipusat kota dan kemudahan berinvestasi pada emas MULIA, dalam berinvestasi emas MULIA selain kita bisa mencicil sampai lunas dan setelah lunas pun kita bisa titip. Di samping itu, budaya masyarakat

²Linda Siregar (Penafsir Media), “Wawancara tentang Penjualan Emas”, Padangsidempuan, pada 11 Maret 2017.

kota Padangsidempuan selain ingin menginvestasikan uang yang dimiliki. Masyarakat Kota Padangsidempuan memiliki budaya berpenampilan modern, banyak masyarakat yang membeli perhiasan, perhiasan tersebut selain untuk dipakai (ditampilkan) berguna juga dalam berinvestasi (pengembangkan harta).

Keuntungan yang didapat masyarakat dalam investasi emas MULIA selain dari harga emas yang akan semakin tinggi adalah emas MULIA memiliki sertifikat yaitu: sertifikat PT. Antam dan Pegadaian Syariah. Emas MULIA dapat diperjual-belikan di Pegadaian Syariah yang ada di seluruh Indonesia dan ini sangat membantu masyarakat apabila seketika ingin menjual emas MULIA-nya.

Mulai tahun 2016 samapai saat ini nilai mata uang dollar masih di atas Rp10.000, dengan tingginya nilai mata uang dollar maka harga emas pun naik. Akan tetapi, orang masih banyak membeli emas dikarenakan berinvestasi pada emas sangat menguntungkan dan risikonya kecil. Pada tahun 2016 permintaan dunia akan emas sangat tinggi, jadi penjualan emas pada pegadaian melonjak tinggi.³

Bila kita melihat dalam ekonomi makro, perubahan-perubahan keadaan ekonomi nasional maupun internasional (dunia) yang tidak menentu membuat masyarakat ragu dalam berinvestasi ke usaha-usaha yang notabnya memiliki risiko yang tinggi. Dalam hal ini, banyak

³*ibid.*,

masyarakat yang mencari tempat-tempat investasi yang berisiko kecil, salah satunya berinvestasi emas di pegadaian syariah.

4. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih memiliki kekurangan yang dapat memungkinkan mempengaruhi hasil penelitian. Keterbatasan penelitian ini antara lain sebagai berikut:

- a. Adanya kesulitan dalam mendapatkan data penjualan emas yang dibutuhkan peneliti dari pegadaian syariah, dan data yang digunakan penelitian ini hanya terbatas pada dua tahun setengah yaitu: periode semester II tahun 2014-semester II tahun 2016.
- b. Keterbatasan buku-buku referensi yang dibutuhkan penulisan skripsi ini, peneliti mendapat sedikit kendala dalam teori telaah pustakanya.
- c. Dalam penelitian ini hanya menggunakan 1 objek penelitian yaitu: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN

Peneliti menyimpulkan bahwa metode yang lebih baik digunakan dalam penelitian ini adalah metode tren linier dengan persamaan: $Y' = 86.850.783,4 + 53.856.088,6X$, persamaan ini memiliki MSE yang terkecil. Berdasarkan perhitungan peneliti dengan menggunakan metode tren linier, maka diketahui nilai perkiraan untuk periode semester I tahun 2017 sampai Semester II tahun 2019 ialah: pada semester I tahun 2017 sebesar Rp248.419.049,2, Semester II tahun 2017 sebesar Rp302.275.137,8, semester I tahun 2018 sebesar Rp356.131.223,4, semester II tahun 2018 sebesar Rp409.987.315, semester I tahun 2019 sebesar Rp463.843.403,6, dan semester II tahun 2019 sebesar Rp517.699.492,2. Apabila faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tetap terjaga stabil maka perkiraan penjualan di atas akan dapat diterapkan, sebaliknya apabila faktor-faktor yang mempengaruhinya berubah maka penjualan dimasa mendatang berubah juga.

B. SARAN

1. Pegadaian syariah merupakan salah satu perusahaan yang akan mengembangkan ekonomi yang berbasis syariah, maka seharusnya Pegadaian Syariah lebih dalam mempromosikan produknya, agar masyarakat luas mengetahui dan berminat menjadi nasabah pegadaian syariah.

2. Pegadaian syariah seharusnya lebih memperhatikan penjualan produk emas MULIA, dengan memperbanyak promosi kepada masyarakat.
3. Pegadaian syariah harus membuat perencanaan yang baik pada seluruh produknya, baik produk utama maupun produk sampingan.
4. Dalam hal penjualan, sebaiknya pegadaian syariah memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi naik atau turunnya penjualan, demi tercapainya tujuan perusahaan.
5. Dalam penjualan produk, pegadaian syariah memperhatikan metode apa yang digunakan dalam memperkirakan penjualan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Amrin. *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: Grasindo. 2007.
- Adiwarman A. Karim. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. 2012.
- Andri Soemitra. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Agus Sucipto. *Studi Kelayakan Bisnis (Analisis Integratif dan Studi kasus)*. Malang: Aditya Media. 2010.
- Departemen Agama RI. *Al Hikmah (Al Quran dan Terjemahannya)*. Bandung: Diponegoro. 2008.
- Dwi Suwiknyo. *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2010.
- Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saifulloh. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Kencana. 2012.
- Freddy. *Business Plan (Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2005.
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- Heri Prasetya dan Fitri lukiastruti. *manajemen Operasional*. Yogyakarta: Medi Pressindo. 2009.
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka. 2006.
- Husein Umar. *Metode penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Ika Yunia Fauzia. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: kencana. 2013
- Indriyano Gitosudarmo. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta. 2014.
- James T. McClave, dkk. *Statistic untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga. 2010.

- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- _____. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana. 2009.
- Makridakis, S., Wheelwright, S.C. dan McGee. V.E., *Metode dan Aplikasi Peramalan*. Edisi 2 Jilid 1. Terjemahan Untung Sus Adriyanto dan Abdul Basith. Jakarta: Erlangga. 1999.
- Manurung, Adler Haymans. *Teknik Peramalan Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Rineka Cipta. 1989.
- Mardani. *Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2012.
- _____. *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*. Bandung: PT. Refika Aditama. 2011.
- Muhammad Syakir Sula. *Asuransi Syariah (Konsep dan Sistem Operasional)*. Jakarta: Gema Insani Pers. 2001.
- Nurul Huda, dkk. *Ekonomi Makro Islam (Pendekatan Teoretis)*. Jakarta: Kencana. 2009.
- Nugroho J. Setiadi. *Prakiraan Bisnis (Pendekatan Analisis Kuantitatif untuk Antisipasi Bisnis)*. Jakarta: Prenada Media. 2003.
- Prathama Rahardja. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi dan Makroekonomi)*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2008.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid 2*. Jakarta: PT. Indeks. 2007.
- Philip Kotler dan A. B. Susanto. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat. 1999.
- P3EI. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Rangkuti, Freddy. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2009.
- Said Sa'ad Marthon. *Ekonomi Islam (Di Tengah Krisis Ekonomi Global)*. Jakarta: Zikrul Hakim. 2004.
- Sinaga, Ali Imran. *Fiqih (Taharah, Ibadah, Muamalah)*. Medan: Citapustaka Media Perintis. 2009.

- Siagian, Yolanda M. *Aplikasi Supply Chain Management dalam Dunia Bisnis*. Jakarta: Grasind., 2014.
- Silaen, Sakti. *Statistika untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2010.
- Sofjan Assauri. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2008.
- Suharyadi dan Purwanto. *Statistika: Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi Kedua*. Jakarta: Salemba Empat. 2007.
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian: Suatu pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta. 2010.
- _____. *Manajemen Edisi 2*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta. 2009.
- T. Hani Handoko. *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta. 2010.
- V. Wiratna Sujarwedi. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Pers. 2015.
- www.kemenkeu.go.id.
- www.pegadaian.co.id.

RIWAYAT HIDUP

- I. Nama : Muhammad Rasoki Ritonga
Nim : 13 230 0071
Tempat/Tanggal Lahir : Rianiate I/26 Juli 1995
Alamat : Goti

- II. Nama Orangtua
Ayah : Alm. Patut Ritonga
Ibu : Kasroh Nasution
Alamat : Goti

- III. Pendidikan
 - a. SD N No. 103880, Rianiate II Kec. Batang Toru Kab. Tapanuli Selatan
 - b. Madrasah Tsanawiyah Swasta Al-Ansor Padangsidmpuan
 - c. Madrasah Aliyah Swasta Al-Ansor Padangsidimpuan

Lampiran 1



Kegiatan: *interview* dengan Bapak Mas Rizal selaku Pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Padangsidempuan

Lampiran 2



Kegiatan: Wawancara dengan ibu Linda Siregar selaku bagian penaksir media di pegadaian syariah cabang Padangsidimpuan

Lampiran 3



Produk pegadaian syariah yaitu: produk emas mulia



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPADANGSIDIMPUNAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

Nomor : B-135 /In. 14/G.6a/PP.00.9/04/2017 Padangsidimpuan, 19 April 2017
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Kesediaan
Menjadi Pembimbing Skripsi

Yth Ibu:

1. Rosnani Siregar, M.Ag
 2. Delima Sari Lubis, MA
- di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

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

Nama : MUHAMMAD RASOKI RITONGA
Nim : 13 230 0071
Jurusan : Ekonomi Syariah 2 MB
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Pertama : Perkiraan Penjualan Emas Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan 2010-2016
Judul Perbaikan : Perkiraan Penjualan Emas Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan Semester I 2017-Semester II 2019

Berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, Judul tersebut dapat diterima sebagai Judul Skripsi, untuk itu diharapkan kepada Ibu membimbing mahasiswa tersebut dalam penulisan proposal dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan atas kesediaan dari Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Mengetahui:

Dekan,



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

Ketua Jurusan



Muhammad Isa, ST., MM
NIP. 19800605 201101 1 003

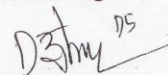
Pernyataan Kesediaan Sebagai Pembimbing

Bersedia / Tidak Bersedia
Pembimbing I



Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

Bersedia / Tidak Bersedia
Pembimbing II



Delima Sari Lubis, MA
NIP. 19840512 201403 2 002



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-099 /In.14/G/G.4b/TL.00/2/2017
Lamp. : -
Hal : Mohon Izin Riset

02 Pebruari 2017

Yth,
Pimpinan PT. Pegadaian (Persero)
Cabang Syariah Alaman Bolak
di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

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

Nama : Muhamamad Rasoki Ritonga
NIM : 13 230 0071
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Perkiraan Penjualan Emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan Periode 2010-2016**".

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

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,

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



Nomor : 25/Inst.L.60068/2017
Lampiran : -
Urgensi : Biasa

Padangsidempuan, 07 Maret 2017

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan
di.-

Tempat

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 IAIN Padangsidempuan Bidang Nomor : B-099/In.14/G/G.4b/TL.00/2/2017 Tanggal 22 Februari 2017 perihal Surat Permohonan izin Riset dengan judul "Perkiraan Penjualan Emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan Periode 2010 - 2016". maka dengan ini dapat kami sampaikan bahwa :

Nama : Muhammad Rasoki Ritonga
NIM : 13 230 0071
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dapat kami memberikan izin untuk dapat melaksanakan riset pada kantor PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alamanbolak

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh



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

T. (0634) 25132

www.pegadaian.co.id

**PT. PEGADAIAN SYARIAH ALAMAN BOLAK
PADANGSIDIMPUAN**

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MASRIZAL, SE
Jabatan : PIMPINAN CABANG CPS. ALAMAN BOLAK
Alamat : JL. SERMA LIAH KOSONG NO. 24 D
PADANGSIDIMPUAN

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : MUHAMMAD RASOKI RITONGA
Nim : 12 230 0071
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

Benar telah selesai melakukan penelitian di PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan selama 2 (dua) minggu, terhitung mulai tanggal 05 Februari 2017 sampai 19 Februari 2017 untuk memperoleh data dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Perkiraan Penjualan Emas Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan Periode Semester I 2017-Semester II 2019".

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Padangsidempuan, 8 April 2017

Pegadaian

Syariah
MASRIZAL, SE

NIK. P.79050

DATA PENJUALAN

PRODUK EMAS MULIA PERIODE SEMESTER II 2014 S/D SEMESETER II 2016

PEGADAIAN SYARIAH ALAMAN BOLAK

No.	Semester (6 bulan)	Penjualan Produk Emas Mulia
1	Semester II Tahun 2014	Rp71.474.867
2	Semester I Tahun 2015	Rp4.297.652
3	Semester II Tahun 2015	Rp1.468.022
4.	Semester I Tahun 2016	Rp28.218.470
5.	Semester II Tahun 2016	Rp328.794.901

Sumber: Data Passion Pegadaian Alaman Bolak

PADANGSIKUMPULAN, 08 FEBRUARI 2017

