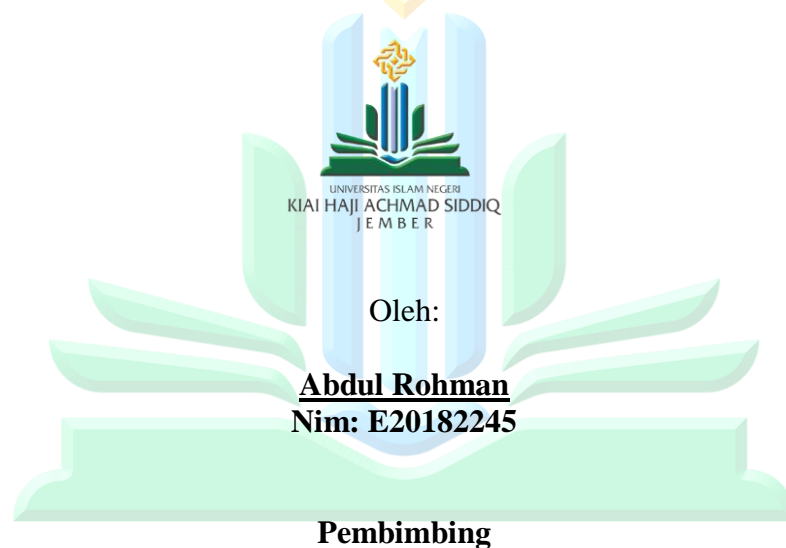


**ANALISIS *TREND* PERMINTAAN PADA PEMBELIAN PETI
MATI DI UD RISKI DESA PULO KECAMATAN TEMPEH
KABUPATEN LUMAJANG SEBELUM DAN SESUDAH
COVID-19**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I
NIP. 19820922 200901 2005

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
DESEMBER 2022**

**ANALISIS *TREND* PERMINTAAN PADA PEMBELIAN PETI
MATI DI UD RISKI DESA PULO KECAMATAN TEMPEH
KABUPATEN LUMAJANG SEBELUM DAN SESUDAH
COVID-19**

SKRIPSI


Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Abdul Rohman
Nim: E20182245

Disetujui Pembimbing

UNIVER
KIAI HAJ



UNIVERSITAS NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

Dr. Nikmatul Masruroh. S.H.I., M.E.I
NIP.198209222009012005

**ANALISIS *TREND* PERMINTAAN PADA PEMBELIAN PETI
MATI DI UD RISKI DESA PULO KECAMATAN TEMPEH
KABUPATEN LUMAJANG SEBELUM DAN SESUDAH
COVID-19**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Rabu
Tanggal: 28 Desember 2022

Tim Penguji



Ketua,

Toton Fanshurna, M.E.I
NIP.198112242011011008

Sekretaris,

Wildan Khisbullah Suhma, M.Ak
NUP. 202109194

Anggota:

1. Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc, M.E.I ()
2. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I ()

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.
NIP.19680807 200003 1 001

MOTTO

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ﴿١﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman penuhilah janji-janji” (Q.S. Al-Ma’idah, 5: 1).¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Bandung: CV Diponegoro, 2010), 55.

PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah AWT Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang dan bagi Rasul Nabi Muhammad SAW, semoga skripsi ini dapat Ridho di sisi-Nya dan sebagai tanda terima kasih, saya persembahkan karya tulis ini kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Abdul Wahab, dan Ibu Rohmah yang tidak henti-hentinya mendoakan, mendukung, dan motivasi ketika mulai putus asa, dan selalu mendukung dari awal kuliah hingga saat ini.
2. Untuk adik saya Makruf Ramadan, dan Khusnul Khotimah serta kakak saya Abdul Wahid yang selalu memberi semangat dan memotivasi ketika mulai putus asa, serta selalu menghibur saya dan membantu dalam urusan mengerjakan skripsi ini.
3. Untuk temen-temen kelas ES 05 angkatan 2018 yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah menjadi Sahabat Perjuangan selama menempuh Pendidikan S1 di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (UIN KHAS Jember).
4. Untuk temen kontrakan Kevin Wahyudi, Gufron, Roni, Barqil, Samsul, Faisal yang selalu mensupport dalam mengerjakan skripsi ini.
5. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (UIN KHAS Jember), terimakasih karena telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu selama ini.
6. Seluruh Guru sekolah mulai MI, MTS, MA , Guru mengaji dan Dosen yang telah memberikan ilmu bermanfaat.

KATA PENGANTAR



Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang. Segala puji bagi Allah SWT sang Penguasa Alam Semesta. Semoga shalawat serta keselamatan serta keselamatan tercurahkan selalu kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya. Sungguh atas nikmat dan anugerah-Nya sehingga dapat terselaikan skripsi dengan judul “Analisis Trend Permintaan pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid-19.”

Dalam penyusunan skripsi ini, tidak akan terwujud secara baik tanpa adanya banyuan dan bimbingan dari pihak lain. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penyusunan mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (UIN KHAS Jember) dan Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberi fasilitas yang memandai selama kuliah.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M., Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (UIN KHAS Jember).
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam serta selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran, mengarahkan serta memberikan bimbingan dalam

menyusun skripsi ini yang memberi kemudahan dalam proses pembuatan skripsi.

4. Bapak M. F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, khususnya yang memberi ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang tidak diketahui sebelumnya.
6. Seluruh pihak UD Riski terutama Masyarakat sekitar yang telah berkenan memberikan informasi yang dibutuhkan, sehingga membantu proses penyelesaian peneliti.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi di masa mendatang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan terutama saya sendiri.

Jember, 4 November 2022

Penulis,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R Abdul Rohman
E20182245

ABSTRAK

Abdul Rohman, Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I, 2022: Analisis Trend Permintaan Pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid-19.

Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu, dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu. pembelian merupakan salah satu fungsi yang krusial pada berhasilnya operasi suatu perusahaan fungsi ini dibebani tanggung jawab buat kuantitas dan kualitas bahan-bahan yang tersedia dalam waktu dibutuhkan menggunakan harga yang sesuai menggunakan harga yang berlaku. Pendapatan pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima sebagai balasan jasa terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh seorang pekerja.

Tujuan penelitian ini: 1. Untuk mendeskripsikan trend permintaan peti mati sebelum Covid-19 di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. 2. Untuk mendeskripsikan trend permintaan peti mati pada masa covid-19 di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. 3. Untuk mendeskripsikan perbandingan nilai pendapatan dari penjualan peti mati di UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, jenis deskriptif. Lokasi penelitian dilakukan di Desa Pulo, Tempeh, Lumajang. Penentuan informan menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi atau kesimpulan. Keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis trend permintaan pada pembelian peti mati di UD Riski sebelum Covid-19 mengalami kenaikan normal yang dipengaruhi beberapa faktor harga, pendapatan, selera, jumlah permintaan sedangkan trend permintaan pada pembelian peti mati di UD Riski setelah Covid-19 mengalami kenaikan drastis pada faktor yang memengaruhi yaitu faktor masalah, jumlah permintaan, selera, pendapatan, dan harga.

Kata Kunci: *Permintaan, pembelian, pendapatan.*

DAFTAR ISI

COVER	i
PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
MOTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Definisi Istilah	13
F. Sistematika Pembahasan.....	15
BAB II KAJIANKEPUSTAKAAN	16
A. Penelitian Terdahulu	16
B. Kajian Teori	32
1. <i>Analisis Trend</i>	32
2. Permintaan	34
3. Pembelian.....	50
4. Pendapatan.....	58

BAB III METODE PENELITIAN	66
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	66
B. Lokasi Penelitian	66
C. Subjek Penelitian.....	67
D. Teknik Pengumpulan Data	68
E. Analisis Data	70
F. Keabsahan Data.....	73
G. Tahap – Tahapan Penelitian	74
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS	76
A. Gambaran Objek Penelitian	76
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	79
1. Trend Permintaan Pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid19.....	79
2. Perbandingan Nilai Pendapatan dari Penjualan Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang sebelum dan sesudah Covid-19.....	97
C. Pembahasan Temuan.....	100
1. Analisis Trend Permintaan pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid-19.....	100
2. Perbandingan Pendapatan dari Penjualan Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang	103

BAB V PENUTUP	106
A. Kesimpulan.....	106
B. Saran.....	107
DAFTAR PUSTAKA	109

LAMPIRAN-LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Keaslian Tulisan
- Lampiran 2 : Matrik Penelitian
- Lampiran 3 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 4 : Surat Selesai Penelitian
- Lampiran 5 : Pedoman Penelitian
- Lampiran 6 : Jurnal Kegiatan Penelitian
- Lampiran 7 : Dokumentasi
- Lampiran 8 : Biodata Penulis



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah kasus terkonfirmasi Covid terbanyak 2021	3
Tabel 1.2 Data Konfirmasi Covid 19	4
Tabel 1.3 Kematian Covid 19 di Jawa Timur	4
Tabel 1.4 Kematian Covid 19 di Lumajang 22 Juni 2022	5
Tabel 1.5 Kematian di Kecamatan Tempeh 22 Juli 2022	6
Tabel 1.6 Permintaan Dan Penawaran Sebelum Covid-19 di UD Riski	9
Tabel 1.7 Permintaan dan Penawaran Pasca Covid-19 di UD Riski.....	9
Tabel 2.1 Tabulasi Penelitian Terdahulu	29
Tabel 2.2 Kurva Permintaan	37
Tabel 2.3 Jumlah Permintaan Keylin + Ali = Pasar.....	39
Tabel 4.1 Data Permintaan Dan Penawaran Sebelum Covid-19 di UD Riski	90
Tabel 4.2 Data Permintaan dan Penawaran Pasca Covid-19 di UD Riski.....	90
Tabel 4.3 Jumlah Permintaan dan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Covid-19	98
Tabel 4.4 Pendapatan	98
Tabel 4.5 Data Permintaan Dan Penawaran Sebelum Covid-19 di UD Riski	101
Tabel 4.6 Data Permintaan dan Penawaran Pasca Covid-19 di UD Riski.....	103
Tabel 4.7 Jumlah Permintaan dan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Covid-19	104
Tabel 4.8 Pendapatan Bersih UD Riski.....	104

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Peti Mati Produksi UD Riski.....	10
Gambar 2.1 Permintaan.....	38
Gambar 2.2 Permintaan Kaylin + Permintaan Ali = Permintaan Pasar	39
Gambar 2.3 Pergeseran Kurva Permintaan	43
Gambar 2.4 Kurva Pergeseran Permintaan Pendapatan.....	45
Gambar 2.5 Kurva Pergeseran Permintaan Selera	47
Gambar 2.6 Kurva Pergeseran Permintaan Jumlah pembeli.....	48
Gambar 2.7 Kurva Pergeseran permintaan Masalahah	49
Gambar 4.1 Struktur UD Riski.....	78
Gambar 4.2 Permintaan.....	91
Gambar 4.3 Permintaan.....	102



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejak tanggal 2 Maret 2020, kasus pertama Covid-19 di Indonesia, jumlah kasus penderita Covid-19 terus bertambah setiap harinya. Korban jiwa juga tidak dapat terelakkan dan terus bertambah juga setiap harinya. Tenaga medis berjuang sejak hari pertama untuk membantu saudara-saudara yang telah terinfeksi virus ini. Segala lini sektor kehidupan terpengaruh akan adanya virus baru ini. Beberapa orang dapat bekerja dari rumah atau biasa dikenal dengan *Work From Home* (WFH). Tapi tidak sedikit juga pekerja yang terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) karena adanya penutupan usaha.²

Berkaitan dengan Pandemi Covid-19 yang telah terjadi, Presiden Jokowi mengumumkan dua kasus Covid-19 pertama di dalam Indonesia pada 2 Maret 2020. Kasus pertama yaitu seorang ibu usia 61 tahun dan kasus yang kedua adalah seorang anaknya yang berusia 31 yang bermukim di Depok, Jawa Barat. Pasien usia 31 tahun tertular Covid-19 setelah berdansa dengan seorang warga Jepang di malam Valentine pada 14 Februari 2020 menurut penjelasan dari Menteri Kesehatan (Kemenkes) Terawan Agus Putranto. Pasien tersebut mengalami batuk berkepanjangan hingga akhirnya dinyatakan positif Covid-19 pada 28 februari 2020. Pada sabtu sore 14 Maret 2020,

² Isnaini, "Analisis Perbandingan Pendapatan Driver Gojek Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19 Di Kota Pekanbaru", (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Riau Pekanbaru, 2021), 45.

Presiden melalui Kepala Badan Nasional Penanggulangan Bencana, Doni Monardo di Gedung BNPB menetapkan Wabah Corona virus atau Covid-19 sebagai Bencana Nasional.³

Pandemi Covid-19 mempengaruhi perekonomian secara luar biasa. Tahun lalu seluruh dunia menghadapi penurunan ekonomi dan menyebabkan kontraksi yang sangat begitu dalam karena hampir semua negara di dunia melakukan pembatasan mobilitas secara ketat. Bahkan banyak negara yang menerapkan *lockdown* yang memberikan konsekuensi pada perekonomian yang langsung merosot sangat tajam. Dunia pada tahun lalu mengalami kontraksi minus 2,2% dari sisi pertumbuhan ekonominya. Akibat Covid-19 yang kemudian disertai pembatasan mobilitas lalu menciptakan kemerosotan ekonomi (Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati, seminar Nasional ISEI tahun 2021).⁴

Indonesia dengan kasus Covid-19 yang semakin meningkat, menjadi negara dengan jumlah kasus Covid-19 terbanyak di Asia Tenggara. Bahkan, Indonesia mencatat rekor kematian harian tertinggi di dunia pada hari minggu, 11 Juli, dengan kasus 1.007 kasus kematian, melampaui Rusia yang berada di urutan kedua dengan jumlah kasus kematian 749 (cnnindonesia.com, 12 Juli 2021). Indonesia disebut sudah melampaui India sebagai pusat baru pandemi virus corona di Asia, dengan infeksi harian melebihi 40.000 kasus selama tiga hari berturut-turut, yaitu:

³ Diunduh dari <https://healt.detik.com>, tanggal 14 Juli 2021, 2.

⁴ Isnaini, "Analisis Perbandingan Pendapatan Driver Gojek Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19 Di Kota Pekanbaru", (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Riau Pekanbaru, 2021), 46.

Tabel 1.1
Jumlah kasus terkonfirmasi Covid terbanyak 2021

No	Tanggal Bulan	Jumlah yang tercatat terkonfirmasi positif Covid-19
1	12 Juli	40.427 Jiwa
2	13 Juli	47.899 Jiwa
3	14 Juli	54.517 Jiwa

Sumber: Data diolah dari koran kompas.com

Berdasarkan dari tabel data di atas yang lebih mengkhawatirkan, yaitu dari 270 juta penduduk Indonesia mencatat sekitar 132 kasus per satu juta orang. Di Indonesia, sejak awal pandemi, kasus Covid-19 belum menunjukkan tanda-tanda melambat. Menteri Kesehatan Indonesia Budi Sadikin mengatakan, pemerintah Indonesia sedang mempersiapkan skenario menghadapi peningkatan kasus sampai 30 persen selama minggu ke depan hingga akhir Juli. Angka tersebut merupakan angka tertinggi terhadap jumlah lonjakan yang terpapar virus Covid-19, akibatnya indonesia menjadi negara no 3 dengan jumlah kasus harian terbanyak di dunia.⁵

Provinsi Jawa Timur mencatat rekor kasus kematian akibat Covid-19 pada hari ini, Jumat 16 Juli 2021. Tercatat ada 345 kasus kematian di Jatim dalam satu hari. Dengan penambahan tersebut maka kasus kematian akibat Covid-19 di Jatim menembus 15.225 orang. Provinsi yang dipimpin oleh Gubernur Khofifah Indar Parawansa ini menjadi yang terbesar dalam kasus kematian harian. Berdasarkan data Kementerian Kesehatan (Kemenkes), penambahan pasien meninggal pada hari itu membuat total kasus kematian di Indonesia menjadi 71.397. Ledakan kasus kematian ini terjadi ketika

⁵ Diunduh dari kompas.com, tanggal 14 Juli 2021, 2.

pertambahan pasien baru meroket, yakni mencapai 54.000 pasien dalam sehari.⁶

Data konfirmasi mengenai jumlah kematian di Jawa Timur pada tanggal 02 Juli 2022 kemarin tercatat yaitu:

Tabel 1.2
Data Konfirmasi Covid 19

No	Data Konfirmasi	Jumlah Orang
1	Konfirmasi	578.381 Jiwa
2	Aktif	259 Jiwa
3	Sembuh	546.468 Jiwa
4	Meninggal	31.655 Jiwa
5	Bergejala	269.841 Jiwa
6	Tanpa Gejala	308.540 Jiwa
7	Perjalanan	32.250 Jiwa
8	Kontak	114.354 Jiwa
9	Tanpa Riwayat Perjalanan	437.812 Jiwa
10	Meninggal karena Covid-19	28.670 Jiwa
11	Meninggal karena penyakit lain (positif Covid-19)	546.468 Jiwa

Sumber: Data diolah dari info Covid-19

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa Indonesia merupakan negara no 14 dengan total kasus 4.205.750. Sedangkan data Angka kematian karena Covid-19 di Jawa Timur tahun 2020-2022

Tabel 1.3
Kematian Covid 19 di Jawa Timur

No	Kabupaten	Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022
1	BOJONEGORO	93	625	627
2	JEMBER	206	1455	1487
3	MADIUN	57	712	1260
4	MALANG	362	1132	1589
5	KEDIRI	221	1203	1294
6	BLITAR	171	1635	1646
7	SITUBONDO	117	876	895
8	PACITAN	21	313	318

⁶ Diunduh dari cnbcindonesia, tanggal 16 Juli 2021, 4.

No	Kabupaten	Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022
9	LAMONGAN	98	431	444
10	SUMENEP	73	270	284
11	PONOROGO	47	1358	1437
12	BANYUWANGI	373	1701	1848
13	NGAWI	34	864	948
14	MAGETAN	46	977	1054
15	TULUNGAGUNG	28	283	286
16	SIDOARJO	523	966	1019
17	LUMAJANG	159	950	1039
18	SURABAYA	1247	2557	2947
19	PAMEKASAN	60	199	202
20	MOJOKERTO	58	472	604
21	NGANJUK	109	779	885
22	PROBOLINGGO	278	496	641
23	SAMPANG	27	130	165
24	TUBAN	186	930	938
25	TRENGGALEK	46	1049	1051
26	PASURUAN	157	899	991
27	JOMBANG	243	1556	1637
28	BATU	87	266	286
29	BANGKALAN	93	714	755
30	GRESIK	165	728	748
31	BONDOWOSO	230	745	782

Sumber: Data diolah dari info Covid-19

Tabel 1.4
Kematian Covid 19 di Lumajang 22 Juni 2022

No	Kecamatan	Konfirmasi	Sembuh	Meninggal
1	CANDIPURO	626	526	45
2	GUCIALIT	187	160	11
3	JATIROTO	548	478	55
4	KEDUNGJAJANG	318	256	38
5	KLAKAH	343	275	45
6	KUNIR	451	379	54
7	LUMAJANG	2.242	1.985	165
8	PADANG	275	230	22
9	PASIRIAN	879	783	72
10	PASRUJAMBE	222	187	27
11	PRONOJIWO	209	169	18
12	RANDUAGUNG	359	298	36
13	RANUYOSO	109	90	9
14	ROWOKANGKUNG	322	256	44
15	SENDURO	321	271	36

No	Kecamatan	Konfirmasi	Sembuh	Meninggal
16	SUKODONO	1115	982	88
17	SUMBERSUKO	437	374	33
18	TEKUNG	357	307	37
19	TEMPEH	815	686	79
20	TEMPUHSARI	268	217	33
21	YOSOWILANGUN	508	428	51
JUMLAH		10.895	9.236	998

Sumber: Data diolah dari dinas kabupaten Lumajang

Sedangkan kematian yang ada pada Kecamatan Tempeh ini pada tanggal 06 Juli 2022 yaitu:

Tabel 1.5
Kematian di Kecamatan Tempeh 22 Juli 2022

No	Terkonfirmasi	Sembuh	Meninggal
1	837	752	85

Sumber: Data di olah dari info Covid-19

Berdasarkan tabel di atas, angka kematian tersebut berdampak pada permintaan peti mati, dapat disimpulkan terdapat banyaknya kematian akibat virus corona yang akan menimbulkan permintaan serta penawaran terhadap barang yang dibutuhkan.⁷

Dalam kehidupan ekonomi sehari-hari selalu terdapat permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) yang saling mempengaruhi. Dalam ilmu ekonomi kata permintaan dan penawaran sudah tidak asing lagi bagi banyak orang. Bahkan kebanyakan orang menganggap bahwa ilmu ekonomi adalah ilmu yang hanya dimulai dan diakhiri dengan hukum permintaan dan penawaran. Tentu saja anggapan ini terlalu mengandalkan ilmu ekonomi sebagai ilmu yang sangat sederhana. Akan tetapi menurut Noer Soetjipto

⁷ Diunduh dari info Covid-19, pada tanggal 16 Juli 2021, 5

hukum yang dikenal dengan hukum permintaan dan penawaran memang merupakan bagian terpenting dalam pemahaman kita mengenai pasar.⁸

Secara rasional antara permintaan dan penawaran yang terjadi pada mekanisme pasar selalu mengaitkan dua peristiwa tersebut menjadi satu peristiwa yang saling berhubungan. Faktor mekanisme pasar telah mempertemukan dan berpengaruh seberapa besar antara permintaan dan penawaran bekerja. Dari sudut permintaan secara dominan berarti lebih banyak berbicara masalah pembeli terhadap produk baik berupa barang maupun jasa. Seberapa besar permintaan konsumen terhadap produk dapat diketahui dari tingkat harga dan jumlah produk yang diminta. Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu, dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu. Sedangkan penawaran menurut ilmu ekonomi adalah banyaknya barang atau jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada setiap tingkat harga selama periode waktu tertentu.⁹

Berkenaan dengan pandemi virus Covid-19 serta dampak terhadap perekonomian nasional, khususnya para pelaku usaha sektor mikro kecil dan menengah yang hampir sebagian lumpuh diambang kebangkrutan. Maka dalam penelitian ini penulis merasa tertarik dan memandang perlu untuk mengkaji beberapa aspek mengenai *trend* permintaan, serta perbandingan pendapatan sebelum dan pada masa Covid-19. Upaya yang dilakukan pemerintah adalah mengeluarkan dana ratusan triliun demi menopang industri.

⁸ HM. Noer Soetjipto, *Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid-19* (Yogyakarta: K-Media, 2020), 9.

⁹ Sri Rahayu, *Teori Ekonomi Mikro* (Palembang: Univ. Muhammadiyah Palembang, 2018), 19-20.

Sejumlah insentif dan subsidi disiapkan guna menopang UMKM, dan korporasi swasta agar mampu bertahan menghadapi pandemi Covid-19 serta pemerintah mempermudah dalam perizinan membuka suatu usaha mikro kecil dan menengah. Salah satu anggaran yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk penjaminan kredit modal kerja baru guna mendorong pertumbuhan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMK).¹⁰

Desa Pulo adalah salah satu desa yang terletak di Kabupaten Lumajang terkenal dengan usaha mikro kecil menengah, salah satunya UD Riski ini yang bergerak pada bidang pembuatan peti mati di Desa Pulo tersebut. Meskipun adanya pandemi Covid-19 di Indonesia membuat kondisi sosial ekonomi yang mengalami penurunan, namun di sini memiliki keunikan yang terjadi pada penelitian ini adalah meningkatnya permintaan serta penawaran pada pembelian peti mati sebelum dan pada masa Covid-19. Meskipun wabah Covid-19 berdampak buruk pada usaha mikro kecil menengah di berbagai daerah, namun berbeda dengan UD Riski milik bapak Soehartono yang mempunyai usaha mikro kecil menengah yang mengalami kenaikan pendapatan di era pandemi.¹¹

Awalnya UD riski ini memproduksi barang pembuatan bangunan rumah semisal: reng, usuk, dan lainnya. Pemilik usaha UD Riski ini yaitu Bapak Soehartono yang bergerak pada sektor pembuatan peti mati ini adalah ide dari seorang anaknya yang bernama Riski yang berprofesi sebagai perawat di salah satu rumah sakit yang berada di Jakarta. Ketika sebelum pandemi ini

¹⁰ Ibid, 11-12.

¹¹ Observasi, Desa Pulo, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang.

tiba di Indonesia anak dari bapak Soehartono ini menyuruh untuk membuat peti mati dan dijual melalui internet. Meskipun awal pembuatan peti mati di UD Riski ini melayani masyarakat sekitar yang beragama non muslim, namun kini meluas hingga banyak rumah sakit dari berbagai daerah yang meminta barang peti mati tersebut, diantaranya kota yang memesan peti mati yaitu: Lumajang, Jember, Situbondo, Malang, dan beberapa kecamatan lainnya.¹²

Berikut daftar permintaan dan penawaran pada UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19.

Tabel 1.6
Permintaan Dan Penawaran Sebelum Covid-19 di UD Riski

No	Tahun	Harga per unit	Jumlah yang diminta	Jumlah yang ditawarkan
1	2017	Rp 350.000	20	5
2	2018	Rp 350.000	30	11
3	2019	Rp 350.000	35	16

Sumber: Data diolah dari UD Riski

Tabel 1.7
Permintaan dan Penawaran Pasca Covid-19 di UD Riski

No	Tahun	Harga per unit	Jumlah yang diminta	Jumlah yang ditawarkan
1	2020	Rp 600.000	325	60
2	2021	Rp 600.000	250	45
3	2022	Rp 600.000	60	25

Sumber: Data diolah dari UD Riski

Hasil observasi yang telah dilakukan peneliti terhadap UD Riski berdasarkan data di atas adalah jumlah barang yang diminta, serta yang ditawarkan pada tahun 2017-2022 mengalami fluktuasi pada UD Riski, sehingga hal ini menyebabkan fluktuasi pendapatan dari tahun ketahun. Dengan demikian kekurangan pada UD Riski ini terletak pada jumlah

¹² Observasi, Desa Pulo, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang.

produksi pada pembuatan peti mati yang terbatas atas permintaannya konsumen. Sehingga UD riski ini memiliki kekurangan produksi pada *trend* permintaan barang peti mati.¹³

Gambar 1.1 Peti Mati Produksi UD Riski



Sumber: Data diolah dari UD Riski

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik ingin mengkaji lebih dalam terkait permintaan dan pendapatan Berdasarkan pemikiran di atas maka penelitian ini diberi judul **“Analisis Trend Permintaan Pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang sebelum dan sesudah Covid-19”**.

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang sebagaimana telah dipaparkan diatas, maka peneliti menyimpulkan dan merumuskan permasalahan sebagaimana berikut:

1. Bagaimana *trend* permintaan peti mati sebelum Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang ?
2. Bagaimana *trend* permintaan peti mati pada masa Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang ?

¹³ Observasi, desa Pulo, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang.

3. Bagaimana perbandingan nilai pendapatan dari penjualan peti mati di UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19 di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan *trend* permintaan peti mati sebelum Covid-19 di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.
2. Untuk mendeskripsikan *trend* permintaan peti mati pada masa covid-19 di Desa pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.
3. Untuk mendeskripsikan perbandingan nilai pendapatan dari penjualan peti mati di UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19.

D. Manfaat Penelitian

Setiap hasil penelitian pada prinsipnya harus bermanfaat sebagai petunjuk praktik pengambilan keputusan dalam artian yang cukup jelas.

Manfaat penelitian minimal harus mengandung dua hal yaitu manfaat secara teoritis dan praktis.¹⁴

1. Manfaat teoritis

Manfaat penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan pemikiran ilmu pengetahuan, serta memperluas pengetahuan terutama mengenai kajian studi ilmu ekonomi secara umum maupun Islam pada kajian *trend* permintaan pada pembelian peti mati di UD Riski Desa Pulo

¹⁴ Mukhtazar, *Teknik Penyusunan Skripsi* (Yogyakarta: Absolute Media, 2012), 22.

Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang serta dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi pihak yang lain yang akan melakukan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Memberikan wawasan dan pengetahuan bagi penulis terkait bagaimana perbandingan nilai pendapatan dari permintaan pada pembelian peti mati sebelum dan pada masa Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

b. Bagi Lembaga Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan adanya penelitian ini bisa dijadikan referensi bagi lembaga Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan menambah wawasan tentang perbandingan pendapatan pada pembelian peti mati sebelum dan pada masa Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

c. Bagi Masyarakat

Dengan adanya penelitian ini semoga dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi masyarakat terkait *trend* permintaan pada pembelian peti mati sebelum dan pada masa Covid -19 di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

E. Definisi Istilah

Definisi Istilah berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.¹⁵

1. Analisis *Trend*

Analisis *trend* merupakan pendekatan dengan menggunakan perbandingan keuangan perusahaan dari waktu ke waktu (misal dari tahun ke tahun). Jika *trend* baik maka dapat diasumsikan bahwa kinerja perusahaan relatif baik dan begitu pula sebaliknya.¹⁶ Jadi yang dimaksud peneliti mengenai analisis trend pada penelitian ini yaitu untuk menjabarkan sebuah pokok masalah dengan menelaah setiap bagianya guna memperoleh suatu fenomena yang populer pada jangka waktu tertentu sehingga memperoleh pengertian yang tepat sesuai penalaran diri.

2. Permintaan

Teori permintaan (*demand*) atau yang diistilahkan oleh Ibnu Taimiyah (1263-1328) dengan keinginan terhadap sesuatu merupakan salah satu faktor pertimbangan dari permintaan. Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu, pada tingkat pendapatan tertentu dan pada periode tertentu.¹⁷ Jadi yang dimaksud peneliti mengenai permintaan pada

¹⁵Tim Penyusun IAIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 45.

¹⁶ Andra Arisandi, "Analisis Trend Biaya Operasional Dan Peningkatan Laba Pada PT. Jasmine Zhapira Makassar", (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019), 6-7.

¹⁷ Abdul Azhim Islahi, *Economic Concept of Ibnu Taimiyah* (London: The Islamic Foundation, 1988), 92.

penelitian ini yaitu untuk menjabarkan pengertian permintaan guna mengetahui banyaknya jumlah barang yang diminta pada periode tertentu.

3. Pembelian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti kata pembelian adalah proses, cara, perbuatan membeli. Contoh ia membeli bahan keperluan alat-alat kantor. Pembelian berasal dari kata dasar beli. Kemudian jual beli merupakan istilah yang dapat digunakan untuk menyebut dari dua sisi transaksi yang terjadi sekaligus, yaitu menjual dan membeli.¹⁸ Jadi maksud peneliti mengenai pembelian adalah untuk mengetahui bahwasanya transaksi yang dilakukan sesuai dengan kaidah Islam, sehingga tidak ada kecurangan dalam transaksi yang dilakukan.

4. Pendapatan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi dalam bentuk upah (*wages*), gaji (*solaris*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), komisi (*comission*), ongkos (*fee*), dan laba (*profit*) bersama dengan bantuan, tunjangan pensiun, lanjut usia dan lain-lain.¹⁹ Jadi yang dimaksud peneliti mengenai pendapatan pada penelitian ini yaitu untuk melakukan perbandingan pendapatan pada waktu tertentu.

Jadi maksud dari Analisis Trend Permintaan Pada Pembelian Peti Mati Di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang sebelum dan sesudah Covid-19 adalah sebuah penelitian yang akan

¹⁸ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Gramedia, 2008), 165.

¹⁹ *Ibid*, 265.

menganalisa terkait bagaimana trend permintaan pada pembelian peti mati di UD Riski pada saat sebelum dan sesudah Covid -19.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan ini disajikan agar dapat mengetahui secara global apa yang akan diuraikan selanjutnya untuk keperluan itu dirancangkan penyusunan penelitian yang akan dibuat dalam bab:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, indikator, dan sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN KEPUSTAKAAN

Pada bab ini terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian yang dilakukan, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahp penelitian yang dilakukan.

BAB IV : PEMBAHASAN

Dalam bab ini berupa penyajian dan analisis data, bab ini berisikan gambaran objek penelitian, penyajian data, dan pembahasan temuan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran. Babn ini berfungsi untuk memperoleh gambaran tentang penelitian yang diteliti dan memberikan saran-saran konstruksi yang terkait dengan penelitian ini

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

1. Anik Sudarismiati, (2017) “Analisis Peramalan Penjualan Untuk Menentukan Rencana Produksi Pada UD Rifa’i”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Growth*, Program Studi Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Abdurachman Saleh Situbondo.²⁰

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ramalan penjualan tahun 2017 berdasarkan penjualan tahun 2011-2015 dan Untuk mengetahui rencana produksi berdasarkan ramalan penjualan tahun 2017. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, manajemen perusahaan membuat peramalan permintaan produk. Peramalan permintaan ini merupakan peramalan tentang jumlah produk yang akan di pesan atau diminta pada periode yang akan datang. Dengan adanya peramalan, maka perusahaan dapat mencapai tujuan serta pengambilan keputusan dalam produksinya, namun dalam kegiatan peramalan memerlukan penerapan metode, hal ini bertujuan agar dapat mengetahui permintaan yang akan datang dan meminimumkan kesalahan peramalan.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat dikemukakan beberapa simpulan sebagai berikut: Ramalan penjualan alat-alat dapur dandang, oven, panci tahun 2017 melalui analisis trend penjualan dengan menggunakan metode Least Square menghasilkan jumlah alat-alat dapur

²⁰ Anik Sudarismiati, “Analisis Peramalan Penjualan Untuk Menentukan Rencana Produksi Pada UD Rifa’i”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Growth*, Vol. 14, No. 2, November 2017, 17.

dandang, oven, panci sebesar 965 dandang, oven sebesar 625, panci sebesar 620. Dengan melakukan rata-rata perputaran persediaan 2011-2015 maka dihasilkan perputaran persediaan tahun 2017, Dandang 31, oven 16, panci 17. Kemudian mencari rata-rata persediaan dari 2011-2015, setelah mengetahui rata-rata persediaan 2011-2015 lalu memperhitungkan rata-rata 2017 dari perputaran persediaan 2017, sehingga rata-rata persediaan 2016 adalah dandang 28, oven 24, dan panci 33. Maka didapatkan persediaan akhir alat-alat dapur seperti dandang, oven, panci sebesar 964, oven sebesar 631, panci sebesar 615. Hasil peramalan penjualan alat-alat dapur seperti dandang, oven, panci dapat digunakan sebagai gambaran untuk melihat kemungkinan yang terjadi di masa depan. Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada pembahasan kajian teori yang membahas mengenai analisis trend permintaan. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada metode penelitian kuantitatif serta pada fokus penelitian yang peramalan penjualan pada UD Rifa'i. Sedangkan penelitian ini membandingkan pendapatan penjualan peti mati di UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19.

2. Ade Putri Nurlaili, 2018, "*Analisis Trend Produksi dan Permintaan Bawang Putih serta Faktor-Faktor yang mempengaruhi permintaan*

Bawang Putih Indonesia (1988-2017)”, Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Negeri Surakarta.²¹

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis produksi dan permintaan bawang putih Indonesia, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi konsumsi bawang putih Indonesia dan elastisitasnya. Data yang digunakan adalah data sekunder tahun 1988-2017. Analisis data yang digunakan adalah analisis trend eksponensial dan regresi berganda. Analisis trend eksponensial digunakan untuk meramalkan produksi dan permintaan bawang putih tahun 2018-2021.²²

Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi trend produksi bawang putih Indonesia mengalami penurunan sedangkan trend permintaan bawang putih mengalami peningkatan. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan bawang putih Indonesia adalah jumlah penduduk serta hasil elastisitas bawang putih adalah inelastis. Dengan menggunakan infrastruktur yang dikembangkan pemerintah dapat meningkatkan produksi bawang putih dengan menambah lahan yang menyebar ke seluruh provinsi Indonesia. Selain itu, setiap rumah tangga juga diharapkan dapat menanam bawang putih untuk memenuhi kebutuhan akan permintaan bawang putih.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada kajian teori yang sama-sama membahas

²¹ Ade Putri Nurlaili, “Analisis Trend Produksi dan Permintaan Bawang Putih serta Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Bawang Putih Indonesia (1988-2017)”, (Skripsi, Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Negeri Surakarta, 2018), 45.

mengenai permintaan, faktor-faktor yang memengaruhi permintaan. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada objek dan subyek penelitian. Penelitian terdahulu objeknya bawah putih serta subyeknya di Indonesia sedangkan penelitian peneliti objeknya peti mati dan subyek penelitian di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

3. Edy Purnomo, 2018, Abdul Najib, "Penerapan Metode Trend Moment Untuk Forecast Penjualan Barang di Indomaret", *Jurnal Multimedia*, Politeknik Negeri Samarinda.²³

Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari dengan luas area penjualan kurang dari 200 m². Toko pertama dibuka di Ancol, Jakarta Utara, pada tahun 1988, dikelola oleh PT. Indomarco Prismatama. Di cabang Samarinda sampai sekarang terdapat 170 toko yang tersebar di Kalimantan Timur dan akan terus bertambah.

Seiring berjalannya waktu dan semakin banyaknya gerai toko Indomaret di Kalimantan Timur, permintaan konsumen terhadap suatu barang sangatlah pesat sehingga membuat perusahaan harus dapat merencanakan penjualan barang untuk memenuhi permintaan konsumen agar dapat meminimalkan pengeluaran dana dalam menyuplai barang dari gudang. Pada penelitian ini menggunakan Metode Trend Moment untuk meramalkan penjualan bulan Desember dari bulan Mei hingga November

²³ Edy Purnomo, Abdul Najib "Penerapan Metode Trend Moment Untuk Forecast Penjualan Barang di Indomaret", *Jurnal Multimedia*, Vol.3, NO.1, Maret (2018), 98.

pada Toko TD9I – CIPTO2 dan Prdcd 10003517. Dari hasil peramalan menggunakan Metode Trend Moment pada bulan Desember mengalami Trend Positif dimana penjualannya adalah 436,17.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada pembahasan mengenai trend. Sedangkan perbedaan terletak pada penelitian terdahulu ini yaitu menggunakan metode pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif.

4. Lili Sutia, (2018), “Analisis Trend Permintaan Daging Sapi di Kabupaten Ogan Komering Ulu Provinsi Sumatera Selatan”, *Jurnal Ekonomi*, Universitas Baturaja Sumatera Selatan.²⁴

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tren Permintaan permintaan daging sapi Kabupaten Ogan Komering Ulu 5 tahun mendatang mulai 2016-2021, penelitian ini dilakukan di Kabupaten Ogan Komering Ulu, Provinsi Sumatera Selatan.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi literatur metode, yaitu metode yang digunakan untuk jenis penelitian yang menggunakan data sekunder (review hasil studi yang ada). Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data time series berupa data sekunder.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis trend permintaan daging sapi di Kabupaten Ogan Komering Ulu untuk 5 tahun mendatang diprediksikan dengan metode dan pengolahan serta analisis data

²⁴ Lili Sutia, “Analisis Trend Permintaan Daging Sapi di Kabupaten Ogan Komering Ulu Provinsi Sumatera Selatan”, *Jurnal Ekonomi*, Vol. 4 No. 1 Mei (2018), 41.

menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square method*) menunjukkan hasil sebesar 4.756 Kg per kapita per tahunnya. Tuntutan meningkat seiring bertambahnya jumlah penduduk setiap tahunnya.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada pembahasan kajian teori yang membahas mengenai analisis trend permintaan. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada metode penelitian kuantitatif serta pada fokus penelitian yang permintaan daging sapi. Sedangkan penelitian ini membandingkan pendapatan penjualan peti mati di UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19.

5. Umi Wahyuni, (2019), "Peran Trend dan Motif Hijrah Terhadap Pembelian Busana Muslimah di Kota Palu", *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam*, Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Palu.²⁵

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan cara melakukan wawancara dan observasi terhadap pelaku hijrah dan pedagang busana muslimah di Kota Palu. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peran trend dan motif hijrah seorang muslimah terhadap pembelian busana muslimah.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa trend hijrah maupun motif yang melatar belakangi seseorang untuk berhijrah, keduanya

²⁵ Umi Wahyuni, "Peran Trend dan Motif Hijrah Terhadap Pembelian Busana Muslimah di Kota Palu", *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 1 No. 2 Juli (2019), 48.

mengambil peran dalam menentukan perilaku konsumen muslim untuk melakukan pembelian busana muslimah karena merupakan bagian dari faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen yaitu faktor pribadi dan faktor psikologis.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada penggunaan metode penelitian yaitu kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan. Sedangkan perbedaan terletak pada Obyek dan subyek penelitian.

6. Andra Arisandi, (2019), “Analisis Trend Biaya Operasional dan Peningkatan Laba Pada PT Jasmine Zhapira Makassar”, Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.²⁶

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya operasional dan laba bersih pada PT. Jasmine Zhapira, Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini menggunakan deskriptif, dengan pendekatan kuantitatif, Teknik pengumpulan data yang digunakan melalui observasi dan studi pustaka. Data yang digunakan adalah laporan laba rugi periode Januari sampai Desember 2018, sedangkan untuk olah data digunakan teknik analisis uji normalitas data, koefisien korelasi, koefisien determinasi dan analisis regresi linear. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa normalitas data berdistribusi normal. Hasil penelitian ini merupakan korelasi product moment-pearson, dengan memiliki signifikansi sebesar 0.022 lebih kecil dari 0.05 dengan demikian biaya

²⁶ Andra Arisandi, “Analisis Trend Biaya Operasional dan Peningkatan Laba pada PT. Jasmine Zhapira Makassar”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019), 98.

operasional mempunyai hubungan signifikan terhadap laba bersih, hasil uji koefisien determinasi sebesar 34,4% yang artinya laba bersih dapat dipengaruhi biaya lainnya yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama menggunakan metode pendekatan jenis penelitian deskriptif. Sedangkan perbedaan terletak pada penelitian terdahulu ini pada metode penelitian menggunakan kuantitatif.

7. Rizky Junianto, (2019), “Analisis Trend Penawaran Dan Permintaan Komoditi Kedelai Indonesia”, *Jurnal Agrium*, Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.²⁷

Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui factor-faktor yang berpengaruh terhadap penawaran kedelai di Indonesia. 2) Untuk mengetahui factor-faktor yang berpengaruh terhadap permintaan kedelai di Indonesia. 3) Untuk memprediksi penawaran dan permintaan kedelai di Indonesia 32 tahun kedepan.

Data yang digunakan ini adalah data Sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh lembaga riset dan dipublikasikan kepada pengguna data. Data sekunder berasal dari situs internet, laporan penelitian, jurnal, dan data-data yang diperoleh dari lembaga terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS). Pengolahan data menggunakan analisis regresi linier berganda menggunakan SPSS. Hasil analisis menunjukkan bahwa Faktor-faktor yang berpengaruh significant secara simultan terhadap penawaran

²⁷ Rizky Junianto, “Analisis Trend penawaran Dan Permintaan Komoditi Kedelai Indonesia” (2019), *Jurnal Agrium*, Vol. 19 No. 02 Desember (2019), 45.

kedelai di Indonesia adalah harga kedelai domestik, harga kedelai impor, harga jagung, luas lahan, dan kurs, sedangkan secara parsial faktor yang berpengaruh significant terhadap penawaran kedelai adalah harga kedelai domestik dan luas lahan. Faktor-faktor yang berpengaruh significant secara simultan terhadap permintaan kedelai di Indonesia adalah harga kedelai domestik, harga kedelai impor, harga jagung, tingkat pendapatan penduduk, dan jumlah penduduk, sedangkan secara parsial faktor yang berpengaruh significant terhadap permintaan kedelai adalah tingkat pendapatan dan jumlah penduduk. Prediksi permintaan dan penawaran kedelai di Indonesia selama 12 tahun kedepan mengalami penurunan tiap tahunnya hingga tahun 2031. Pada tahun 2031 angka penawaran dan permintaan memiliki kesamaan data.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada kajian teori analisis trend permintaan. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak metode pendekatan menggunakan kuantitatif, pengolahan data menggunakan analisis linier berganda menggunakan SPSS. sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif deksriptif dengan menggunakan *field research*.

8. Sariska, (2019) “Analisa Trend Fashion Pakaian Muslimah Terhadap Keputusan dalam Membeli Produk di Toko Zoya Pekanbaru”, (2019),

Jurnal Al-Amwal, Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) Iqra Annisa Pekanbaru.²⁸

Berkembangnya cara pemakaian pakaian muslimah saat ini mulai mengikuti mode fashion yang berlaku di masyarakat. Pakaian muslimah itu sendiri tidak lagi dikatakan sebagai pakaian yang ketinggalan zaman, malah saat ini mengikuti trend fashion sehingga sudah layak untuk disebut sebagai pakaian yang modern. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor konsumen dalam keputusan membeli pada toko Zoya Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah para wanita muslimah yang mengetahui dan menggunakan produk Zoya, sementara yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah pelanggan toko Zoya sebanyak 40 orang. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi, kuesioner dan wawancara.

Hasil penelitian yaitu bahwa dari berbagai jenis varian kerudung dan pakaian muslimah yang ada di toko Zoya tersebut, factor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian yaitu ada empat faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian, yaitu factor budaya atau kebiasaan, kemudian factor social, selanjutnya factor pribadi dan yang terakhir factor psikologis. Faktor utama konsumen dalam melakukan keputusan dalam membeli produk pada toko Zoya yaitu factor psikologis, karena kualitas produk Zoya sebanding dengan harga yang ada pada toko Zoya tersebut.

²⁸ Sariska, “ Analisa Trend Fashion Pakaian Muslimah Terhadap Keputusan Dalam Membeli Produk di Toko Zoya Pekanbaru”, *Jurnal Al-Amwal*, Vol. 8, No. 2, Desember (2019), 181.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada pembahasan analisa trend. Sedangkan perbedaan terletak pada metode penelitian menggunakan Kuantitatif, serta objek dan subyek nya berbeda.

9. Riki Firdiansyah, (2020), “Analisis Permintaan Jagung Di Indonesia”, Thesis, Universitas Muhammadiyah Jember.²⁹

Jagung merupakan bahan pangan penting kedua di Indonesia. Penelitian dilakukan dengan tujuan: (1) mempelajari perkembangan permintaan jagung di Indonesia; (2) mempelajari faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan jagung di Indonesia dan (3) mempelajari elastisitas permintaan jagung di Indonesia.

Metode yang digunakan adalah deskriptif, sebab akibat, dan pendekatan kuantitatif menggunakan data sekunder. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive atau sengaja di wilayah Indonesia didasarkan atas pertimbangan bahwa Indonesia merupakan salah satu negara produsen jagung, namun belum dapat memenuhi kebutuhan dalam negeri yang terus meningkat sehingga masih harus melakukan impor setiap tahun. Data yang digunakan adalah data sekunder dari berbagai sumber.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis trend dan analisis regresi berganda model Cobb-Douglas. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: (1) perkembangan permintaan

²⁹ Riki Firdiansyah, “Analisis Permintaan Jagung Di Indonesia”, (Thesis, Universitas Muhammadiyah Jember, 2020), 45.

terhadap jagung di Indonesia selama periode 1993-2015 menunjukkan trend yang meningkat. (2) faktor-faktor yang berpengaruh secara signifikan terhadap permintaan jagung di Indonesia adalah harga jagung, jumlah penduduk dan pendapatan per kapita, sedangkan faktor harga kedelai, ekspor jagung dan impor jagung berpengaruh tidak signifikan terhadap permintaan jagung di Indonesia. (3) permintaan jagung bersifat elastis, harga kedelai memiliki elastisitas silang negatif yang menunjukkan bahwa kedelai merupakan barang komplementer dari jagung, dan elastisitas pendapatan menunjukkan bahwa jagung termasuk barang normal, artinya jika pendapatan penduduk mengalami peningkatan, maka permintaan jagung juga akan meningkat.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada sama-sama menggunakan kajian teori permintaan. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada metode pendekatan kuantitatif dengan data sekunder dari berbagai sumber Serta obyek dan subyek penelitian juga berbeda.

10. Devi Anggraeni, (2021) “Analisis Trend dan Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Fashion dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada pembeli produk di Toko Melstore Jkt Lampung)”, Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan.³⁰

³⁰ Devi Anggraeni, “Analisis Trend Dan Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Fashion dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada pembeli produk di toko Melstore Jkt Lampung)”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2022), 57.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan membaca, memahami, dan mencatat berbagai bacaan yang sesuai dengan pokok bahasan serta mencari data yang bersumber dari pemilik dan konsumen di Toko Melstore Jkt Lampung. Adapun sifat dari penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan deduktif yang berasal dari wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi.

Penelitian ini menggunakan Non Probability Sampling dengan teknik Sampling Insidental. Sampling insidental adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan yaitu, siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel bila dipandang orang itu kebetulan cocok sebagai responden. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa setiap adanya trend dan diskon berpengaruh terhadap konsumen yang ingin melakukan pembelian produk, hal ini juga harus sesuai dengan kemampuan finansial yang dimiliki para pembeli. Memahami kebutuhan dan keinginan yang akan dipenuhi terlebih dahulu adalah hal yang harus dilakukan oleh setiap pembeli agar tidak menjadi konsumen yang konsumtif. Dalam islam pun dijelaskan bahwa sebagai manusia selalu berusaha keras untuk memperoleh apa yang menyenangkannya adapun trend dan diskon adalah kegiatan yang diperbolehkan oleh islam selagi tidak merugikan sesama penjual dan pembeli, sesuai dengan ketentuan syariat islam. Namun Allah SWT mengingatkan seharusnya manusia lebih keras lagi berusaha untuk

memperoleh apa yang ada pada sisinya dan memanfaatkan harta hendaklah sejalan dengan petunjuk-petunjuk Allah SWT.

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada jenis penelitian yang digunakan sama-sama memakai metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaan terletak pada obyek dan subyek penelitian.

Tabel 2.1
Tabulasi Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Anik Sudarismiati (2017)	Analisis Peramalan Penjualan Untuk Menentukan Rencana Produksi Pada UD Rifa'i	Kajian teori penelitian yang membahas mengenai analisis trend permintaan	1) Fokusnya mengarah ke pembahasan peramalan penjualan pada Suatu UD Rifa'i 2) Penelitian terdahulu ini menggunakan metode Kuantitatif. Sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif
2	Ade Putri Nurlaili (2018)	Analisis Trend Produksi dan Permintaan Bawang Putih serta Faktor-Faktor yang mempengaruhi permintaan Bawang Putih Indonesia (1988-2017)	Penelitian ini membahas mengenai permintaan dan faktor-faktor yang memengaruhi permintaan	1) Fokus penelitian terdahulu ini mengarah pada produksi bawang. Sedangkan penelitian ini perbandingan pendapatan atas peristiwa tertentu serta peningkatan dalam permintaan barang. 2) Obyek penelitian

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
				3) Subyek penelitian
3	Edy Purnomo, Abdul Najib (2018)	Penerapan Metode Trend Moment Untuk Forecast Penjualan Barang di Indomaret	Sama-sama membahas mengenai analisis trend.	1) Penelitian terdahulu menggunakan metode pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif 2) Obyek penelitian 3) Subyek penelitian
4	Lili Sutia (2018)	Analisis Trend Permintaan Daging Sapi di Kabupaten Ogan Komering Ulu Provinsi Sumatera Selatan	Penelitian terdahulu dengan penelitian ini sama-sama membahas mengenai analisis trend permintaan	Penelitian terdahulu ini fokus pada kajian teori permintaan daging sapi. Sedangkan penelitian ini fokus pada perbandingan pendapatan pada waktu sebelum dan pada saat pandemi Covid-19.
5	Umi Wahyuni (2019)	Peran Trend dan Motif Hijrah Terhadap Pembelian Busana Mulimah di Kota Palu	1) Dalam kajian teori membahas mengenai trend permintaan. 2) Menggunakan pendekatan kualitatif 3) Jenis penelitian lapangan	Obyek penelitian dan Subyek penelitian.
6	Andra Arisandi	Analisis Trend Biaya	Jenis penelitian menggunakan	1) Menggunakan metode penelitian

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
	(2019)	Operasional dan Peningkatan Laba Pada PT Jasmine Zhapira Makasar	Deskriptif	Kuantitatif 2) Obyek dan Subyek penelitian berbeda
7	Rizky Junianto (2019)	Analisis Trend Penawaran Dan Permintaan Komoditi Kedelai Indonesia	Terdapat kesamaan terhadap pembahasan mengenai teori analisis trend permintaan	Penelitian terdahulu memakai metode pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan kualitatif
8	Sariska (2019)	Analisa Trend Fashion Pakaian Muslimah Terhadap Keputusan dalam Membeli Produk di Toko Zoya Pekanbaru	Membahas mengenai Analisis trend	Fokus pembahasan lebih mengarah keputusan pembelian sedangkan penelitian ini fokus pada perbandingan pendapatan serta metode menggunakan pendekatan kuantitatif
9	Riki Firdiansyah (2020)	Analisis Permintaan Jagung Di Indonesia	Membahas teori permintaan	Jenis penelitian ini menggunakan data sekunder dengan teknik pengumpulan data berupa penyebaran kuisioner serta Obyek dan Subyek nya berbeda
10	Devi Anggraeni (2021)	Analisis Trend Dan Diskon Terhadap Keputusan	Pembahasan mengenai teori permintaan prespektif islam	Fokus penelitian mengarah pada diskon produk hijab serta pada

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Pembelian Fashion Dalam Perspektif Ekonomi Islam	Metode penelitian menggunakan kualitatif	keputusan pembelian

Sumber: Data diolah dari data penelitian terdahulu

Dari pemaparan penelitian terdahulu di atas, terdapat persamaan serta perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian ini. Sehingga persamaan-nya yaitu terletak pada kajian teori, metode penelitian menggunakan kualitatif, serta sedikit membahas mengenai virus corona. Sedangkan perbedaan terletak pada yaitu ada yang menggunakan metode kuantitatif, serta pokok bahasan yang berbeda rata-rata penelitian terdahulu terfokuskan pada kajian teori, metode penelitian, sedangkan penelitian ini fokus pada permintaan pada pembelian peti mati serta perbandingan pendapatan sebelum dan pasca Covid-19.

B. Kajian Teori

1. Analisis *Trend*

a. Pengertian Analisis *Trend*

Analisis *trend* merupakan pendekatan dengan menggunakan perbandingan keuangan perusahaan dari waktu ke waktu (misal dari tahun ke tahun). Jika *trend* baik maka dapat di asumsikan bahwa kinerja perusahaan relatif baik dan begitu pula sebaliknya. Menurut Yaqub Ibrahim, menegaskan bahwa “*trend* adalah suatu peralatan

statistik yang dapat digunakan untuk memperkirakan keadaan di masa yang akan datang berdasarkan data masa lalu”.³¹

Sedangkan menurut Kasmir analisis *trend* atau tendensi merupakan analisis laporan keuangan yang biasanya dinyatakan dalam presentase tertentu. Dalam analisis *trend* dapat dilakukan dengan menggunakan analisis horizontal atau dinamis, data yang digunakan adalah data tahun atau periode”. Jadi dapat disimpulkan bahwa analisis *trend* merupakan suatu metode analisis yang ditujukan untuk melakukan suatu estimasi atau peramalan pada masa yang akan datang. Untuk ini dibutuhkan sebagai macam data untuk memperoleh informasi yang cukup banyak dan dalam jangka waktu yang cukup panjang, sehingga dari analisis tersebut dapat diketahui sampai berapa besar fluktuasi yang terjadi dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi terhadap perubahan tersebut. Secara teoritis dalam analisis *time series* yang paling menentukan adalah kualitas atau keakuratan dari informasi atau data-data yang dikumpulkan. Dengan kata lain, *trend* adalah gerakan dari data deret berlaku selama beberapa tahun dan cenderung menuju pada satu arah, dimana arahnya bisa naik, mendatar ataupun menurun.³²

³¹ M. Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi* (Bandung: Rineka Cipta, 2011), 26.

³² Kasmir, *Analisa Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Press, 2008), 56.

2. Permintaan

a. Pengertian Permintaan

Teori permintaan (*demand*) atau yang di istilahkan oleh Ibnu Taimiyah (1263-1328) dengan keinginan terhadap sesuatu merupakan salah satu faktor pertimbangan dari permintaan.³³ Dalam literatur ilmu ekonomi, teori permintaan diterangkan tentang hubungan antara jumlah permintaan dengan harga. Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu, pada tingkat pendapatan tertentu dan pada periode tertentu.³⁴ Permintaan terhadap suatu barang dan jasa diartikan kuantitas barang dan jasa yang orang lain bersedia untuk membelinya pada berbagai tingkat harga dalam suatu periode tertentu. Di dalamnya terkandung makna konsumen memiliki keinginan untuk membeli suatu barang atau jasa dengan kata lain konsumen memiliki preferensi terhadap barang dan jasa sekaligus ia juga memiliki kemampuan, uang, dan pendapatan untuk membeli dalam rangka untuk memenuhi keinginannya. Kemampuan tersebut sering kali diberi istilah daya beli. Jadi, konsep permintaan terhadap barang dan jasa hanya memperhatikan konsumen yang memiliki preferensi dan daya beli sekaligus. Oleh karena itu, teori permintaan adalah hubungan antara

³³ Abdul Azhim Islahi, *Economic Concept of Ibnu Taimiyah* (London: The Islamic Foundation, 1988), 92.

³⁴ Iskandar Putong, *Ekonomi Mikro dan Makro* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), 33.

jumlah permintaan terhadap suatu barang dengan harga barang tersebut.³⁵

b. Pengertian *Trend* Permintaan

Trend Permintaan merupakan analisis laporan keuangan yang biasanya dinyatakan dalam presentase tertentu serta berkaitan dengan barang yang diminta.

c. Hukum permintaan

Hukum permintaan merupakan hukum yang menjelaskan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta, atau merupakan konsep yang menjelaskan bagaimana sifat-sifat hubungan antara permintaan terhadap sesuatu barang dengan harganya.

Hukum permintaan ini berlaku dalam keadaan *ceteris paribus*, artinya hukum permintaan tersebut berlaku jika keadaan atau faktor-faktor selain harga tidak berubah (dianggap tetap), faktor lain selain faktor harga dianggap tidak berubah atau diasumsikan tetap nilainya.

Sehingga hukum permintaan dapat diformulasikan sebagai berikut: QD

$$= f(X_1) \rightarrow QD = \rightarrow f(\text{price}).^{36}$$

Ada beberapa faktor yang memengaruhi jumlah permintaan, diantaranya harga barang dan jasa itu sendiri harga barang dan jasa lain, pendapatan, selera, serta jumlah penduduk. Namun, kita akan sulit memahami variabel tersebut dalam waktu bersamaan.

³⁵ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Depok: RajaWali Pers, 2017), 65.

³⁶ Lia Amaliawati, Asfia Murni, *Ekonomika Mikro* (Bandung: Refika Aditama, 2009), 38.

Hukum permintaan berbunyi “ Jika suatu produk turun, maka permintaan terhadap produk tersebut akan meningkat. Sebaliknya jika harga suatu produk naik, maka permintaan terhadap produk tersebut akan menurun. Dalam istilah lain, dapat diartikan sebagai acuan yang digunakan terhadap naik dan turunnya harga barang dan jasa, artinya apabila terjadi perubahan harga barang dan jasa maka akan terjadi perubahan pula akan permintaan barang.”³⁷

d. Kurva Permintaan

1) Pengertian Kurva Permintaan

Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara harga sesuatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli.³⁸ Permintaan di mulai tentang pelajaran mengenai pasar dengan mengkaji perilaku para pembeli. Agar lebih fokus, mari kita pusatkan perhatian pada satu jenis barang saja, yaitu es krim.³⁹

2) Kurva Permintaan: Hubungan antara Harga dan Jumlah Permintaan

Jumlah permintaan (*quantity demanded*) untuk setiap produk adalah jumlah barang yang ingin dibeli oleh pembeli dan ia mampu membelinya. Seorang itu nantinya akan melihat bahwa untuk barang apapun, ada banyak hal yang menentukan jumlah yang akan diminta pembeli, namun ketika menganalisis bagaimana pasar bekerja, satu hal yang sangat berperan adalah harga barang

³⁷ Rusdarti, Kusmuriyanto, *Ekonomi Fenomena Di Sekitar Kita* (Solo: Tiga Serangkai, 2002), 69.

³⁸ Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 77.

³⁹ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro* (Jakarta: Biro Bahasa Alkemis, 2014), 64-65.

tersebut. Jika harga es krim naik menjadi Rp. 37.500 per buah, maka orang tersebut akan membeli lebih sedikit es krim. Dan seorang itu mungkin beralih membeli youghurt dingin sebagai gantinya. Jika harga es krim turun menjadi Rp. 3.500 perbuah, maka orang tersebut akan membeli lebih banyak es krim. Hal ini berarti jumlah permintaan berbanding terbalik dengan harga.

3) Hukum Permintaan

Hukum permintaan (*law of demand*) hukum yang menyebutkan bahwa jika hal-hal lain tetap maka jumlah permintaan dari suatu barang akan menurun ketika harga barang tersebut naik begitupun sebaliknya.⁴⁰ Menurut Sukirno Sadono hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan: makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.⁴¹

4) Tabel Kurva Permintaan

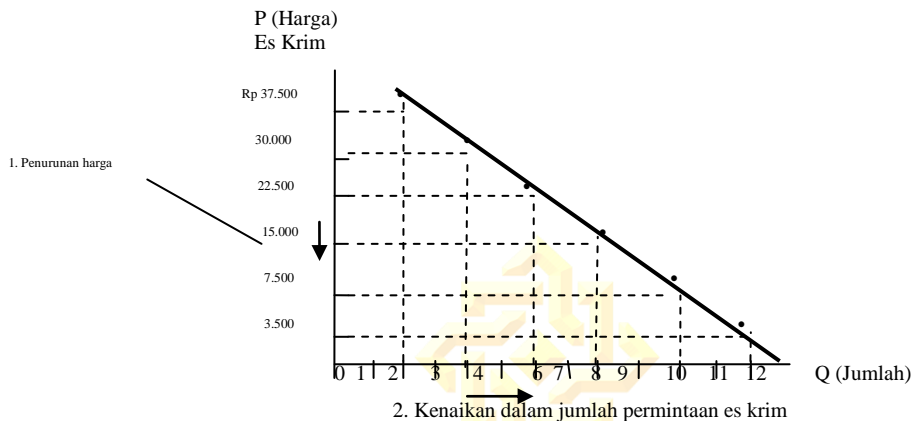
Tabel 2.2
Kurva Permintaan

No	Harga Es Krim	Jumlah Permintaan Es Krim
1	RP 3.500	12
2	7.500	10
3	15.000	8
4	22.500	6
5	30.000	4
6	37.500	2

⁴⁰ Ibid, 65.

⁴¹ Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar*, 77.

Gambar 2.1
Permintaan



Tabel dan gambar di atas menunjukkan jumlah es krim yang dibeli Kaylin setiap bulan pada tingkat harga yang berbeda. Jika es krim ini gratis, Kaylin akan mengonsumsi 12 es krim. Ketika harga es krim sebesar Rp7.500 per buah, Kaylin akan membeli 10 buah. Jika harga es krim semakin naik maka semakin sedikit es krim yang akan dibeli Kaylin. Tabel ini disebut daftar permintaan (*demand schedule*) dikenal juga sebagai “*skedul permintaan*”, sebuah tabel yang menunjukkan hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah dengan asumsi hal-hal lain yang memengaruhi konsumen dalam membeli barang tersebut tidak berubah.

Grafik dan tabel tersebut menggunakan angka-angka dari tabel untuk menggambarkan hukum permintaan. Aturan pada grafik di atas, harga es krim berada pada sumbu horizontal. Garis menurun yang terbentuk menggambarkan hubungan harga dengan

jumlah permintaan dan garis ini disebut dengan kurva permintaan (*demand curve*).⁴²

5) Permintaan Pasar Sebagai Jumlah Permintaan Individu

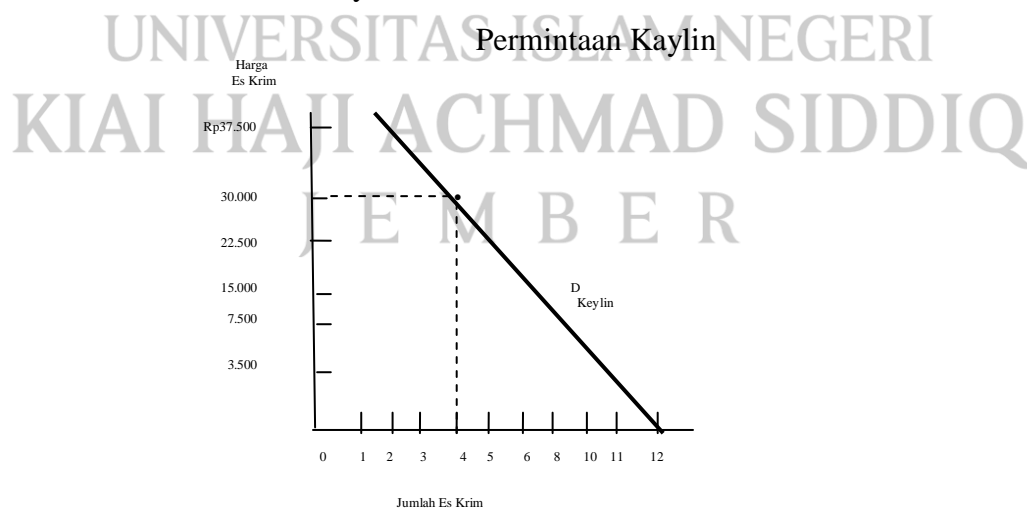
Jumlah permintaan di pasar adalah total semua barang permintaan oleh semua pembeli pada berbagai tingkat harga. Jadi, kurva permintaan diperoleh dengan menambahkan kurva-kurva permintaan individu. Pada harga Rp30.000, Kaylin menginginkan 4 batang es krim, sedangkan ali menginginkan 3 batang es krim. Jumlah permintaan di pasar untuk harga ini adalah 7 batang es krim

Tabel 2.3
Jumlah Permintaan Keylin + Ali = Pasar

No	Harga Es Krim	Keylin	Ali	Pasar
1	Rp3.500	12	7	19
2	7.500	10	6	16
3	15.000	8	5	13
4	22.500	6	4	10
5	30.000	4	3	7
6	37.500	2	2	4

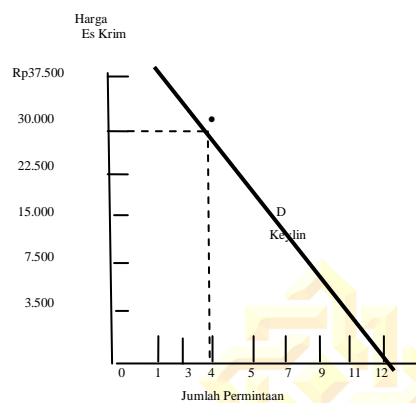
Gambar 2.2

Permintaan Kaylin + Permintaan Ali = Permintaan Pasar

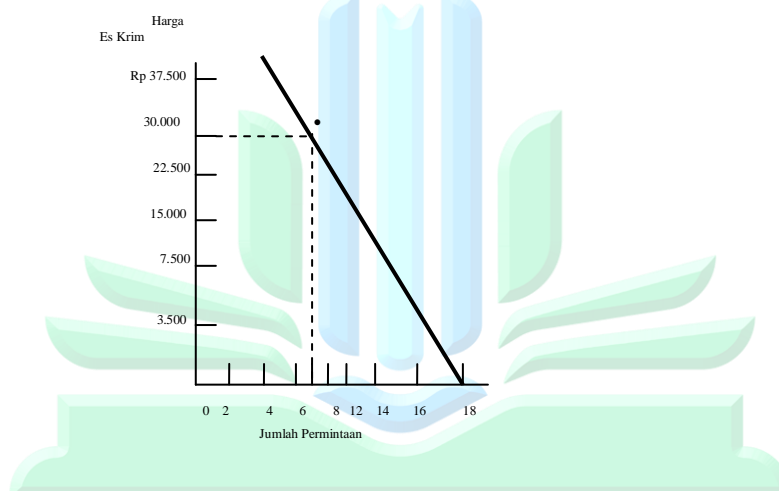


⁴² N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, 65.

Permintaan Ali



Permintaan Pasar



Kurva permintaan pada gambar dan tabel di atas menunjukkan permintaan individu untuk sebuah produk. Untuk menganalisis bagaimana pasar bekerja, kita membutuhkan permintaan pasar, yaitu jumlah total dari semua permintaan individu untuk suatu barang atau jasa tertentu.

Tabel di atas menunjukkan daftar permintaan es krim untuk dua orang, yaitu Kaylin dan Ali. Untuk berbagai tingkat harga, daftar permintaan Kaylin menunjukkan jumlah es krim yang ia beli

dan daftar permintaan Ali menunjukkan jumlah es krim yang Ali beli. Permintaan pasar untuk berbagai tingkat harga adalah jumlah total penerimaan dari kedua orang ini.

Gambar di atas menunjukkan kurva permintaan yang terkait dengan daftar permintaannya. Perhatikan bahwa ketika seseorang menjumlahkan secara horizontal kurva permintaan individu untuk memperoleh kurva permintaan pasar. Dengan kata lain, untuk memperoleh total jumlah permintaan pada berbagai tingkat harga, kita jumlahkan angka-angka pada sumbu horizontal dari masing-masing kurva permintaan individu. Karena seseorang akan lebih banyak menganalisis bagaimana pasar bekerja maka seseorang akan lebih fokus pada kurva permintaan pasar. Kurva permintaan pasar ini menunjukkan bagaimana jumlah permintaan dari suatu barang berubah-ubah sering dengan perubahan harga, dengan asumsi hal-hal lain yang memengaruhi konsumen dalam membeli barang tidak berubah.⁴³

e. Pergeseran pada Kurva Permintaan

Kurva permintaan es krim menunjukkan jumlah es krim yang akan dibeli orang pada tingkat harga tertentu dengan menjaga semua faktor lain selain harga yang juga memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli barang tidak berubah. Hasilnya adalah kurva permintaan ini tidak stabil seiring dengan berjalannya waktu. Apabila

⁴³ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, 65-66

sesuatu terjadi yang mengakibatkan jumlah permintaan naik untuk berbagai tingkat harga, kurva permintaan akan bergeser sebagai contoh, organisasi kesehatan Internasional (*World Health Organization*-WHO) menemukan fakta bahwa orang yang makan es krim secara rutin akan hidup lebih sehat dan berumur panjang. Penemuan ini meningkatkan permintaan pada es krim. Pada berbagai tingkat harga, pembeli ingin membeli lebih banyak dan kurva permintaan es krim akan bergeser.

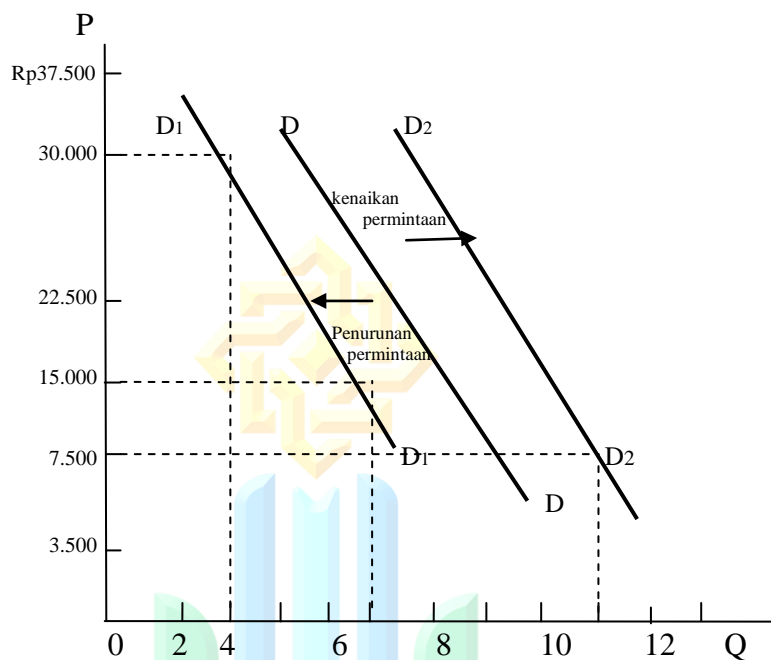
Gambar 2.3 menunjukkan pergeseran permintaan. Setiap perubahan yang meningkatkan jumlah permintaan barang pada berbagai tingkat harga, seperti penemuan khayalan terhadap manfaat es krim dari *World Health Organization*, menggeser kurva permintaan ke kanan dan hal ini disebut dengan kenaikan permintaan. Sebaliknya, setiap perubahan yang mengurangi jumlah permintaan barang pada berbagai tingkat harga menggeser kurva permintaan ke kiri dan hal ini disebut dengan penurunan permintaan.

1) Pergeseran Kurva Permintaan ke Kiri

Kurva permintaan akan bergeser ke kiri apabila terjadi penurunan terhadap permintaan akibat beberapa faktor. Perhatikan

kurva permintaan berikut:

Gambar 2.3
Pergeseran Kurva Permintaan



Pergeseran Kurva Permintaan

Gambar di atas menjelaskan pergeseran kurva permintaan dapat dilihat bahwa titik awal permintaan barang x berada pada garis D kemudian berpindah ke kiri menjadi D1.⁴⁴ Hal tersebut disebabkan oleh adanya naiknya harga barang x yang awalnya

Rp15.000 menjadi Rp30.000 sehingga membuat permintaan terhadap barang x yang awalnya 10 menjadi 6. Akibat dari perubahan ini, membuat kurva permintaan dari barang x bergeser ke kiri, dari garis D ke garis D1.

2) Pergeseran kurva permintaan ke kanan

Contoh pergeseran kurva permintaan dapat dilihat pada gambar 4 di atas. Berdasarkan gambar tersebut, terlihat bahwa

⁴⁴ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, 66.

adanya pergeseran kurva permintaan ke kanan yang diwakili oleh garis D2. Harga dari barang x turun dari Rp15.000 menjadi Rp7.500. hal ini menyebabkan permintaan terhadap barang x naik, yang awalnya 6 menjadi 12.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pergeseran kurva permintaan ke kanan menandakan adanya peningkatan permintaan terhadap suatu barang.

f. Faktor faktor yang menentukan permintaan

Permintaan konsumen terhadap suatu barang ternyata tidak hanya berhubungan erat dengan harga barang tersebut, tetapi berhubungan erat pula dengan faktor lainnya. Menurut Wijaya terdapat banyak faktor yang mempengaruhi permintaan selain harga barang itu sendiri. Faktor-faktor selain harga barang itu sendiri adalah selera atau preferensi konsumen, banyaknya konsumen di pasar, pendapatan, harga barang lain yang berhubungan dengan barang tersebut baik barang-barang substitusi maupun komplementer dan ekspektasi atau perkiraan akan harga-harga dan pendapatan dimasa depan.⁴⁵

Sedangkan menurut N. Gregory Mankiw ada beberapa faktor yang dapat menggeser kurva permintaan. Faktor-faktor yang menentukan permintaan adalah sebagai berikut :⁴⁶

⁴⁵ Wahyu Adji, Suwerli, Suratno, *Ekonomi Jilid 1* (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2007), 57.

⁴⁶ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, 67.

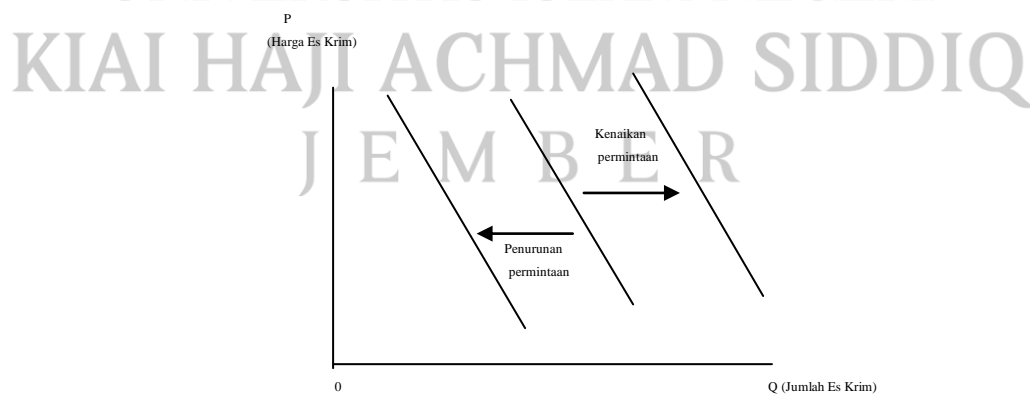
1) Harga

Harga barang akan mempengaruhi seseorang dalam membeli suatu barang, jika harga barang mengalami kenaikan, orang akan mengurangi jumlah barang yang diminta. Begitu juga sebaliknya, orang akan menambah jumlah barang yang diminta jika harga menurun.

2) Pendapatan

Jika seseorang kehilangan pekerjaan sampingan sebagai mahasiswa, apa yang akan terjadi dengan permintaan seorang tersebut terhadap es krim? Hampir pasti, permintaan akan menurun. Penurunan pendapatan berarti uang yang tersedia untuk dibelanjakan lebih sedikit jumlahnya, dan akibatnya, kemungkinan besar seorang itu harus membeli lebih sedikit barang. Jika permintaan terhadap suatu barang menurun ketika pendapatan menurun, barang itu disebut dengan barang normal (*normal good*).

Gambar 2.4
Kurva Pergeseran Permintaan Pendapatan



Dari gambar di atas menjelaskan jika pendapat seseorang meningkat maka permintaan juga akan meningkat dan bergeser ke kanan, begitupun sebaliknya.

Tidak semua barang adalah barang normal. Jika permintaan sebuah barang bertambah ketika pendapatan naik, barang seperti ini disebut dengan barang inferior (*inferior-good*). Contohnya adalah angkutan umum dengan bus. Jika pendapatan anda berkurang, kecil kemungkinan anda akan membeli mobil atau naik taksi. Kemungkinan besar anda akan lebih sering naik bus. Pendapatan seseorang dapat memengaruhi permintaan terhadap suatu barang, jika pendapatan seorang meningkat, jumlah barang yang diminta orang tersebut juga bertambah dan begitu juga sebaliknya.

3) Harga barang lain

Jika harga barang lain mengalami penurunan, orang akan lebih banyak membeli barang yang mengalami penurunan tersebut dibandingkan dengan barang yang sebenarnya yang ingin dibeli.

a) Barang substitusi (*substitutes*)

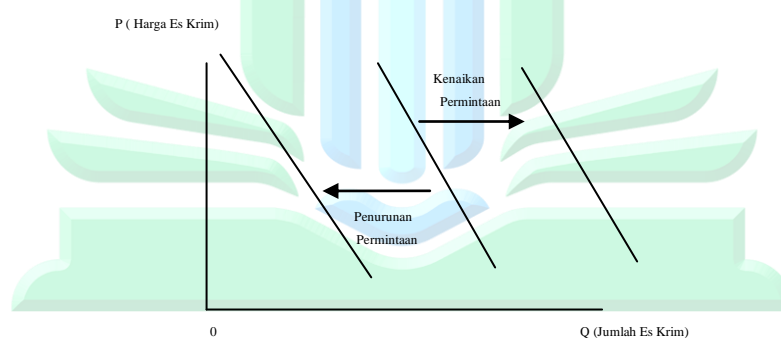
Pasangan barang yang jika salah satu mengalami peningkatan permintaan maka permintaan yang lain akan mengikutinya, dikenal juga barang sebagai barang pelengkap. Barang komplementer adalah dua barang yang digunakan secara bersamaan, seperti bensin dan motor, mentega dan roti.

b) Barang komplementer (*complements*)

Pasangan barang yang jika salah satu mengalami peningkatan permintaan maka permintaan yang lain akan turun, dikenal juga sebagai barang pengganti. Pada umumnya, barang substitusi adalah barang yang dapat menggantikan barang lain dalam pemakaiannya. Sebagai contoh, *hot dog* dengan *hamburger*, baju hangat dengan jaket, serta tiket bioskop dengan penyewaan film.

4) Selera

Gambar 2.5
Kurva Pergeseran Permintaan Selera



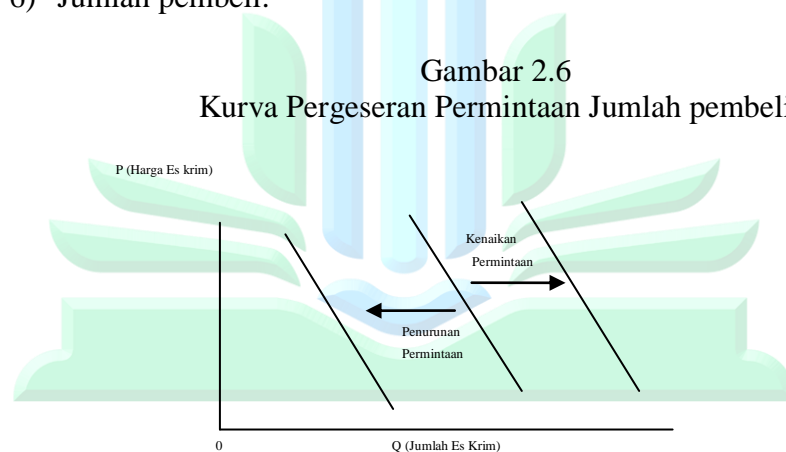
Hal ini paling menentukan dari permintaan adalah selera.

Jika anda menyukai es krim maka anda membeli lebih banyak es krim. Ilmu ekonomi umumnya tidak mencoba untuk menjelaskan selera orang karena selera ditentukan oleh hal psikologis atau latar belakang seseorang diluar ruang lingkup ekonomi. Namun, ekonom tetap mengkaji apa yang terjadi ketika selera berubah.

5) Ekspektasi

Ekspektasi anda terhadap masa depan akan memengaruhi anda saat ini untuk suatu barang atau jasa. Sebagai contoh, jika anda mengekspektasikan untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar bulan depan, anda mungkin tidak keberatan untuk membelanjakan sebagian dari tabungan anda saat ini untuk membeli es krim. Contoh lain, jika seorang mengekspektasikan harga es krim besok akan turun, maka orang itu mungkin tidak mau membeli banyak es krim pada harga saat ini.

6) Jumlah pembeli.



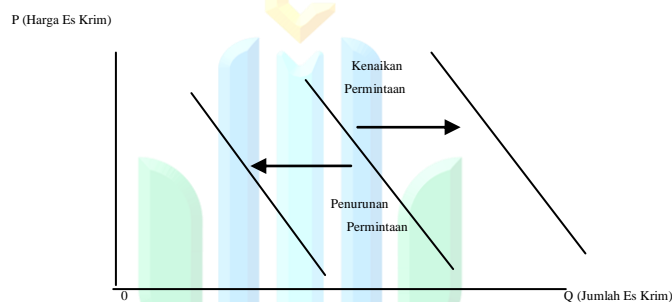
Dari gambar di atas menjelaskan selera adalah faktor yang menentukan permintaan pasar dan individu, maka dari itu jika permintaan naik maka akan bergeser ke kanan, jika permintaan akan selera turun maka akan bergeser ke kiri.

Karena permintaan pasar diperoleh dari permintaan individu maka permintaan pasar juga ditentukan oleh hal-hal yang memengaruhi permintaan individu, seperti pendapatan pembeli,

selera ekspektasi, harga barang lain yang terkait, serta banyaknya pembeli, jika Peter, seorang konsumen yang lain kemudian bergambung dengan Kaylin dan Ali, jumlah permintaan barang di pasar akan lebih banyak pada berbagai tingkat harga dan kurva permintaan akan bergeser ke kanan.

7) Masalah.⁴⁷

Gambar 2.7
Kurva Pergeseran permintaan Masalah



Dari gambar di atas *masalah* merupakan tujuan utama dalam mengkonsumsi atau menggunakan barang, sebab maksimasi masalah merupakan cara untuk mencapai *falah*. Pengaruh masalah terhadap permintaan tidak bisa dijelaskan secara sederhana, sebagaimana pengaruh faktor-faktor lainnya, sebab ia akan tergantung pada tingkat keimanan. Jika mereka melihat barang dengan kandungan berkah yang tinggi, maka mereka akan meninggalkan barang dengan kandungan berkah yang rendah dan menggantinya dengan barang dengan kandungan berkahnya lebih

⁴⁷ Rusdi, M. A, "Maslahat Sebagai Metode Ijtihad dan Tujuan Utama Hukum Islam DIKTUM", *Jurnal Balanca*, Vol 1. No 1(2017), 151

tinggi. Dengan demikian, jika masalah relatif turun, maka barang yang diminta akan turun dan bergeser ke kiri, begitu juga sebaliknya.

3. Pembelian

a. Pengertian Pembelian

Pengertian pembelian pada umumnya adalah pengadaan barang atau jasa untuk keperluan konsumsi ataupun barang yang digunakan. Beberapa ahli mengemukakan tentang definisi pembelian antara lain, pengertian pembelian menurut Mulyadi, pembelian merupakan serangkaian tindakan untuk mendapatkan barang dan jasa melalui penukaran, dengan maksud untuk di gunakan sendiri atau dijual kembali.

Sedangkan menurut Sofjan Assauri, pembelian merupakan salah satu fungsi yang krusial pada berhasilnya operasi suatu perusahaan fungsi ini dibebani tanggung jawab buat kuantitas dan

kualitas bahan-bahan yang tersedia dalam waktu dibutuhkan menggunakan harga yang sesuai menggunakan harga yang berlaku.

Pengawasan perlu dilakukan terhadap aplikasi fungsi ini, karena pembelian menyangkut investasi dana pada persediaan serta kelancaran arus bahan kepada pabrik. Sehingga dapat diperoleh kesimpulan bahwa pembelian merupakan tindakan untuk memperoleh barang atau jasa secara tunai maupun kredit yang digunakan dalam kegiatan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan produksi dan itu

mempunyai kesamaan.⁴⁸ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti kata pembelian adalah proses, cara, perbuatan membeli. Contoh ia membeli bahan keperluan alat-alat kantor. Pembelian berasal dari kata dasar beli.⁴⁹

b. Jual beli

1) Pengertian Jual beli

Jual Beli (*al-bai'*) secara etimologi atau bahasa adalah pertukaran antara suatu barang dengan barang lainnya (barter). Jual beli merupakan istilah yang dapat digunakan untuk menyebut dari dua sisi transaksi yang terjadi sekaligus, yaitu menjual dan membeli.

Sementara secara terminologi, ada beberapa ulama yang mendefinisikan jual beli. Salah satunya adalah Imam Hanafi, beliau menyatakan bahwa jual beli adalah tukar menukar harta atau barang dengan cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang

disenangi dengan barang yang setara nilai dan manfaat nilainya setara dan membawa manfaat bagi masing-masing pihak. Tukar menukar tersebut dilakukan dengan ijab dan qabul atau saling memberi.⁵⁰

2) Dasar hukum jual beli

Jual beli sebagai bagian dari muamalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari al-Quran, al-Sunnah, dan telah

⁴⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 223.

⁴⁹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 165.

⁵⁰ Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 21.

menjadi ijma' ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar muamalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia.⁵¹

Berikut dasar hukum jual beli, yaitu:

a) Dasar Hukum dalam Al-Quran.

(1) Surah Al-Baqarah (2) ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan Jual beli dan mengharamkan riba”.⁵²

(2) Surah Al-Baqarah (2) ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari tuhanmu”.⁵³

b) Dasar Hukum dalam As-Sunnah diantaranya:

(1) Hadist Rasulullah Saw. Yang diriwayatkan Rifa'ah bin Rafi' al-Bazar dan Hakim.

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ :
أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ } رَوَاهُ
الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Artinya: “Dari Rifa'ah bin rafi, nabi pernah ditanya mengenai pekerjaan apa yang paling baik. Jawaban Nabi, “Kerja dengan tangan dan

⁵¹ Ibid, 22.

⁵² Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan* (Bandung: CV Diponegoro, 2010), 110.

⁵³ Ibid, 98.

semua jual beli yang mabrur” {HR Bazzar no 3731 dan dinilai shahih oleh al Hakim. Baca Bulughul Maram no 784}.

(2) Rasulullah Saw. Bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
وَأَلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه
وصححه ابن حبان

Artinya: Nabi SAW. Ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik. Beliau menjawab, “Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual-beli yang mabrur.” (HR. Bajjar, Hakim menyahihkannya dari Rifa’ah Ibnu Rafi’).

Maksud *mabrur* dalam hadits di atas adalah jual-beli yang terhindar dari usaha tipu-menipu dan merugikan orang lain.

(3) Ijma’

Ulama telah sepakat bahwa jual-beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain.

Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁵⁴

3) Rukun dan syarat jual beli

a) Rukun Jual Beli

Rukun jual beli menurut Hanifah adalah ijab dan qabul yang menunjukkan sikap saling tukar-menukar, atau saling

⁵⁴ Rachmat Syafe’i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 75.

memberi. Atau dengan redaksi yang lain, ijab qabul adalah perbuatan yang menunjukkan kesediaan dua pihak untuk menyerahkan milik masing-masing kepada kepada pihak lain, dengan menggunakan perkataan atau perbuatan.

Dalam menetapkan rukun jual beli, diantara para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut Ulama Hanafiyah, rukun jual beli adalah ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha, baik dengan ucapan maupun perbuatan.

Adapun rukun jual beli menurut jumhur Ulama ada empat, yaitu:

- (1) *Bai'* (penjual).
- (2) *Mustari* (pembeli).
- (3) *Shighat* (ijab dan qabul).
- (4) *Ma'qud alaih* (benda atau barang).

Syarat-syarat sah Ijab Qabul:

(1) Tidak adanya kalimat yang lain ketika mengucapkan ijab qabul

(2) Beragama Islam, syarat ini dikhususkan bagi pembeli saja dalam hal-hal tertentu, sebagai contohnya seseorang dilarang menjual hambanya yang beragama Islam kepada pembeli yang tidak beragama Islam, dikarenakan besar

kemungkinannya orang membeli hamba tersebut akan menghina hamba yang beragama Islam tersebut.⁵⁵

4) Syarat Jual Beli

Di dalam jual beli tidak sah bila tidak terpenuhi dalam suatu akad 7 syarat;⁵⁶

- a) Saling rela antara kedua belah pihak. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi syarat mutlak keabsahannya, berdasarkan firman Allah QS. An-Nisa': 29

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

Artinya: "...janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu....".

Jika seseorang dipaksamenjual barang miliknya dengan cara yang tidak dibenarkan hukum maka penjualan dia lakukan

batal dan tidak terjadi peralihan kepemilikan. Demikian pula halnya bila seseorang dipaksa membeli.

- b) Pelaku akad adalah orang yang dibolehkan melakukan akad, yaitu orang yang telah baligh, berakal, dan mengerti. Maka akad yang dilakukan oleh anak dibawah umur, orang gila atau idiot, tidak sah kecuali dengan seijin walinya.

⁵⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2017), 179.

⁵⁶ Saiful jazil, *Fiqh Mu'amalah* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014), 99-100.

Berdasarkan Firman Allah surat An-Nisa' ayat 5-6 sebagai berikut:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا
وَأَكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا ﴿٥﴾ وَأَبْتَلُوا أَلْيَمِي حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا
الْبِكَاحَ فَإِنَّ آنَسْتُمْ مِنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ ۗ وَلَا تَأْكُلُوهَا
إِسْرَافًا وَبِدَارًا أَن يَكْبُرُوا ۗ وَمَن كَانَ غَنِيًّا فَلْيَسْتَعْفِفْ ۗ وَمَن كَانَ فَقِيرًا
فَلْيَأْكُلْ بِالْمَعْرُوفِ ۗ فَإِذَا دَفَعْتُمْ إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ فَأَشْهِدُوا عَلَيْهِمْ ۗ وَكَفَىٰ
بِاللَّهِ حَسِيبًا ﴿٦﴾

Artinya: Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya. Harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. (An-Nisa': 5). Dan ujilah anak yatim itu sampai mereka cukup umur untuk kawin. Kemudian jika menurut pendapatmu mereka telah cerdas (pandai memelihara harta), maka serahkanlah kepada mereka harta-hartanya. (An-Nisa': 6).

Anak kecil dikecualikan dari kaidah di atas, dia boleh melangsungkan akad yang bernilai rendah, seperti: membeli kembang gula.

c) Harta yang menjadi objek transaksi telah dimiliki sebelumnya oleh kedua pihak. Maka tidak sah menjual membeli barang yang belum dimiliki tanpa seizin pemiliknya.

Adapun wakil, wali anak kecil dan orang gila serta pengurus anak yatim statusnya disamakan dengan pemilik. Jika seseorang menjual barang orang lain tanpa izin akadnya tidak sah. Akad ini dinamakan oleh para ahli fiqh *tasharruf fudhuli*.

d) Objek transaksi adalah barang yang dibolehkan agama. Maka tidak boleh menjual barang haram, misalnya: *khamr*, video porno, dan lain-lain. Termasuk dalam hal ini barang yang asal hukumnya haram namun diperbolehkan dalam keadaan darurat, seperti bangkai saat darurat, anjing buru dan anjing penjaga. Tidak dibenarkan juga menjualnya.

Dari Rofi' bin Khodij, beliau mendengar Nabi Muhammad SAW bersabda:

تَمُّنُ الْكَلْبِ خَيْبٌ وَمَهْرُ الْبَعِي خَيْبٌ وَكَسْبُ الْحَجَّامِ خَيْبٌ

Artinya: "Hasil penjualan anjing adalah penghasilan yang buruk. Upah pelacur juga buruk. Begitu pula penghasilan tukang bekam adalah *Khobits* (jelek). (HR. Muslim).

e) Objek transaksi adalah barang yang diserahterimakan. Maka tidak sah seperti; menjual mobil hilang, burung di angkasa, dan lain-lain, karena tidak dapat diserahterimakan.

f) Objek transaksi adalah diketahui oleh kedua belah pihak saat akad. Maka tidak sah menjual barang yang tidak jelas.

Misalnya : Penjual mengatakan, " Aku jual mobil kepadamu" dan pembeli mengatakan "aku terima", sedangkan dia belum melihat dan belum mengetahui spesifikasi mobil tersebut.

Berdasarkan hadist Nabi yang diriwayatkan Abu Hurairah di atas tentang larangan Jual beli gharar yaitu:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya: “Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah dan jual beli gharar”. (HR Abu Hurairah).

Objek transaksi dapat diketahui dengan dua cara yaitu:

- (a) Barang dilihat langsung pada saat akad atau beberapa saat sebelum yang di perkirakan barang tersebut tidak berubah dalam jangka waktu itu.
- (b) Spesifikasi barang dijelaskan dengan sejelas-jelasnya seakan-akan orang mendengar melihat barang tersebut.
- g) Harga harus jelas saat transaksi. Maka tidak sah jual beli dimana penjual mengatakan “Aku jual mobil ini kepada mu dengan harga yang akan kita sepakati nantinya”. Maka hal tersebut yang melarang jual beli gharar.⁵⁷

4. Teori Pendapatan

a. Pengertian pendapatan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi dalam bentuk upah (*wages*), gaji (*solaris*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), komisi (*comission*), ongkos (*fee*), dan laba (*profit*) bersama dengan bantuan, tunjangan pensiun, lanjut usia dan lain-lain.⁵⁸

Sementara di akuntansi, pendapatan menyatakan pencapaian atau hasil dan biaya yang mempersentasekan upaya, di mana konsep

⁵⁷ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, 76-79.

⁵⁸ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Gramedia, 2008), 265.

upaya dan hasil mempunyai implikasi bahwa pendapatan dapat tercipta, karena adanya pendapatan timbul adanya peristiwa atau transaksi pada saat tertentu, dan bukan karena proses selama satu periode.⁵⁹

Pendapatan pribadi dapat diartikan semua jenis pendapatan termasuk pendapatan diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima oleh penduduk suatu negara, atau dengan kata lain bahwa pendapatan adalah jumlah harta kekayaan periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode bukan hanya yang dikonsumsi.⁶⁰ Selanjutnya pendapatan seseorang adalah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga bukan perusahaan. Sedangkan dalam pengertian lain pendapatan seseorang adalah pendapatan yang tersisa dalam rumah tangga dan usaha yang bukan perusahaan setelah semua kewajiban mereka kepada pemerintah dibayar, yang mendapatkan ini sama dengan pendapatan perorangan dikurangi pajak, dan pembayaran non pajak lainnya.⁶¹

Dengan demikian dapat disimpulkan pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima sebagai balasan jasa terhadap pekerjaan yang dilakukan dan diterima pada setiap akhir periode tertentu sehingga dapat dikatakan tinggi rendahnya pendapatan seseorang

⁵⁹ Suardjono, *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan* (Yogyakarta: BPFE, 2005), 6.

⁶⁰ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, 6.

⁶¹ Gregory Mankiw, *Principle of Economy* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), 9.

tergantung keterampilan, keahlian dan luasnya kesempatan kerja, serta besarnya modal yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan.⁶²

b. Sumber pendapatan

Pendapatan yang diterima seseorang berasal dari berbagai sumber pendapatan yaitu:

- 1) Pendapatan sektor formal, yaitu pendapatan yang bersumber dari upah gaji yang diperoleh secara tetap dan jumlah yang telah ditentukan.
- 2) Pendapatan sektor informal, yaitu pendapatan yang bersumber dari perolehan atau penghasilan tambahan seperti dagang, tukang dan buruh.
- 3) Pendapatan sub intern, yaitu pendapatan yang bersumber dari usaha sendiri seperti dari hasil bercocok, hasil dari beternak, hasil dari kebun dan lain sebagainya.

Islam menawarkan suatu penyelesaian yang saat baik atas masalah pendapatan dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan. Dalam perjanjian (tentang pendapatan) kedua belah pihak diperingatkan untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, sehingga tidak terjadi tindakan penindasan terhadap orang lain juga tidak merugikan kepentingannya sendiri.⁶³

⁶² Eko P. Pratomo, *Berwisata Ke Dunia Investasi* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2004), 7.

⁶³ Murniati Mukhlisin, Luqyan Shakinah 7, *Seri Keuangan Keluarga Shakinah 7 Prinsip Pendapatan* (Jakarta: Tazkia Press, 2020), 45.

Penganiayaan terhadap para pekerja berarti bahwa mereka tidak dibayar secara adil dan bagian yang sah dari hasil kerja sama sebagai jatah dari pendapatan mereka tidak mereka peroleh, sedangkan yang dimaksud dengan penganiayaan terhadap majikan yaitu mereka dipaksa oleh kekuatan industri untuk membayar pendapatan para pekerja melebihi dari kemampuan mereka. Oleh karena itu Al-Quran memerintahkan kepada majikan untuk membayar pendapatan para pekerja dengan bagian yang seharusnya mereka terima sesuai kerja mereka, dan pada saat yang sama dia telah menyelamatkan kepentingannya sendiri. Demikian pula para pekerja akan dianggap penindas jika dengan memaksa majikan untuk membayar melebihi kemampuannya.

Prinsip keadilan yang sama tercantum dalam surat al-Jasiyah (45) ayat 22.⁶⁴

وَحَلَقَ اللَّهُ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ وَلِتُجْزَىٰ كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ وَهُمْ

لَا يُظْلَمُونَ ﴿٢٢﴾

Artinya: “Dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang bener dan agar dibalasi tiap-tiap diri terhadap apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan diinginkan.”

Prinsip dasar ini mengatur kegiatan manusia karena mereka akan diberi balasan di dunia dan di akhirat. Setiap manusia akan mendapat imbalan dari apa yang telah dikerjakannya dan masing-

⁶⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, 285.

masing tidak dirugikan. Ayat ini memjamin tentang upah yang layak kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah dilakukannya.⁶⁵

c. Prinsip pendapatan

Pendapatan atau upah dapat didefinisikan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai perjanjian.⁶⁶ Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak-hak yang sah dari majikan.

Prinsip ini terdapat dalam surah al-Baqarah (2) ayat 279.⁶⁷

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن تُبْتِغُوا فَلَئِمَّ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya: “Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiayanya.”

Ayat ini menjelaskan batas akibat apabila tidak ditinggalkannya riba, sebagaimana tafsir Ibnu Katsir dijelaskan bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangi manusia yang tidak meninggalkan riba. Mereka yang suka menukar dengan uang merupakan pemakan riba dan telah dimaklumkan perang oleh Allah dan Rasul-Nya. Kegiatan menukar dengan uang di sini diartikan

⁶⁵ Umar Chapra, *Islam Dan Tantangan Ekonomi* (Jakarta: GemaInsani Pers, 2000), 361

⁶⁶ Ibid, 362.

⁶⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, 279.

seperti orang pembeli membeli uang dari pedagang uang, lalu si pedagang uang menjualnya dengan nilai uang itu sendiri ditambah dengan keuntungan sejumlah uang yang harus diberikan oleh pembeli.

Jika ada pemimpin yang adil, para pelaku riba disuruh untuk bertaubat. Apabila sisa riba tersebut tidak jadi diambil melainkan hanya harta pokok dari praktik riba tersebut, maka tidak ada dosa bagi orang yang bertaubat dan meninggalkan sisa riba.

d. Faktor-faktor yang menentukan pendapatan

Menurut Mulyadi, beberapa faktor yang menentukan pendapatan dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

1) Kondisi

- a) Kondisi dari kemampuan penjualan
- b) Kondisi pasar
- c) Modal
- d) Kondisi operasional perusahaan.

2) Produk

Salah satu tugas utama dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka merupakan pemberi saran perbaikan yang diperlukan desain produk dengan akibat dari keluhan pelanggan.

3) Harga

Jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.

4) Distribusi

Perantara barang lain dari produsen ke konsumen, semakin luas pendistribusiannya maka akan menentukan penjualan promosi.

5) Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan, yang menentukan dan mengingatkan konsumen agar memilih program penjualan barang yang diberikan perusahaan.⁶⁸

Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap penghasilan yang akan diperoleh. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan pendapatan adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil-hasil dari penjualan barang.

e. Cara menghitung pendapatan⁶⁹

Menurut Johar Arifin cara menghitung operating income yaitu:

$$\text{Rumus} = \text{Pendapatan Operasional} = \text{Pendapatan Kotor} - (\text{beban Operasional} = \text{HPP})$$

Berikut adalah menghitung pendapatan operasional dalam beberapa langkah, menggunakan salah satu contoh kasus.

⁶⁸ Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 56.

⁶⁹ Johar Arifin, *Cara Cerdas Menilai Kinerja Perusahaan* (Jakarta: PT Elex Media, 2007), 35.

Contoh kasus:

Kinan merupakan pemilik perusahaan ABC. Seiring dengan pertumbuhan perusahaannya, ia berniat untuk membayar pinjaman dan bunganya di bank, sehingga perusahaannya tetap memiliki reputasi yang baik. Lalu Kinan menghubungi akuntannya untuk mengumpulkan laporan keuangan perusahaan, sehingga pendapatan operasional perusahaan dapat dihitung, memastikan dia mematuhi perjanjian kredit bisnisnya.

Ternyata, perusahaannya memiliki pendapatan kotor sejumlah Rp 400.000.000. Lalu, pada tahun ini, harga Pokok Penjualan perusahaannya adalah Rp 50.000.000, biaya sewa Rp 15.000.000, asuransi Rp 12.000.000, dan upah pekerja Rp 50.000.000.

Berikut cara menghitungnya:

$$\begin{aligned} \text{Biaya/Beban Operasional} &= \text{Biaya sewa} + \text{Asuransi} + \text{Upah Pekerja} \\ &= 15.000.000 + 12.000.000 + 50.000.000 \\ &= 77.000.000 \end{aligned}$$

Aplikasikan rumusnya.

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan Operasional} &= \text{Pendapatan Kotor} - (\text{beban Operasional} \\ &= \text{HPP}) \\ &= 400.000.000 - (77.000.000 + 50.000.000) \\ &= \text{Rp. 273.000.000.}^{70} \end{aligned}$$

⁷⁰ Rahardjo Adisasmita, *Pengelolaan Pendapatan & Anggaran Daerah* (Bandung: Graha Ilmu, 2011), 45

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif, suatu proses yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku subjek yang dapat diamati sendiri. Penelitian kualitatif mengacu pada fenomena tingkah laku, persepsi, motivasi, melalui pengalaman subjek penelitian, dalam konteks tertentu, melalui uraian dalam bentuk kata-kata dan bahasa, dan menggunakan berbagai metode alamiah.⁷¹

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif, tujuan dari penelitian deskriptif adalah menghasilkan gambaran yang akurat. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bahkan angka-angka. Hal itu disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu, semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti. Peneliti mengetahui data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari pelaku yang dapat di amati langsung, tujuannya adalah untuk mendeskripsikan seperangkat peristiwa atau kondisi yang terjadi pada saat sekarang.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang, Provinsi, Jawa Timur, yaitu Usaha Dagang Riski milik bapak Soehartono. Pemilihan tempat penelitian karena di Desa ini khususnya pada UD Riski yang bergerak pada sektor industri pembuatan peti mati.

⁷¹ Lexy, J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remajang Rosdakarya, 2012), 130.

Akibat tinggi *trend* permintaan pembelian peti serta memperbandingkan pendapatan sebelum dan sesudah Covid-19.

Serta alasan untuk memilih lokasi penelitian ini dikarenakan dibanding dari lokasi B, C dan lain sebagainya, berdasarkan observasi yang peneliti lakukan rata-rata lokasi penelitian B, C dan lainnya memiliki permasalahan yang sudah banyak di kaji oleh peneliti sebelumnya semisal; mengenai pengelolaan perusahaan, mengenai pemasaran, mengenai perbandingan pendapatan UD se-Kabupaten, sedangkan permasalahan pada penelitian ini lebih mengarah ke tinggi nya permintaan serta adanya kekurangan pada produksi, faktor lainnya karena lama berdiri nya UD Riski ini mampu memengaruhi pemasaran produksi peti mati, karena dari pihak rumah sakit yang rujukan untuk pasien Covid-19 datang langsung ketempat lokasi untuk melihat barang, serta melakukan transaksi karena lamanya berdiri tersebut membuat konsumen percaya akan produk yang dihasilkan oleh UD tersebut, hal tersebut lah yang menjadi alasan saya untuk memilih lokasi penelitian.

C. Subyek Penelitian

Penentuan subyek penelitian menggunakan teknik *purposive* yaitu teknik penentuan informan dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling paham mengenai usaha Unit Dagang Riski, terkait seputar pengelolaan permintaan barang peti mati serta pihak-pihak terkait secara struktural. Dalam penelitian ini, subyek penelitian atau informan yang terlibat dalam mengatasi permasalahan yang di kaji diantaranya:

1. Pemilik Usaha (*Owner*) Unit Dagang Riski yaitu Bapak Soehartono
2. Bapak Banjar selaku karyawan UD Riski
3. Bapak Mukhsin konsumen (*Customer*) Usaha Dagang Riski
4. Ibu Jumiati selaku Bendahara UD Riski

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian ini, karena tujuan utama penelitian ini adalah untuk mendapatkan data. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah), serta sumber data primer yaitu data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi dan wawancara (*interview*) dan dokumentasi.

1. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan aktivitas pencatatan fenomena yang dilakukan secara sistematis. Dalam melakukan metode observasi ini, peneliti melakukan pengamatan di lokasi tempat peneliti untuk menggali informasi dan mencatat hal-hal yang menjadi fokus permasalahan peneliti terkait dengan gejala-gejala penelitian.

Jenis observasi yang digunakan peneliti adalah menggunakan metode observasi non-partisipatif. Peneliti menggunakan observasi non-partisipatif karena dalam penelitiannya peneliti tidak ikut andil dalam segala kegiatan atau kehidupan yang dilakukan oleh subjek penelitian. Adapun data yang ingin diperoleh dengan menggunakan teknik ini yaitu:

- a. Teknik jual beli dan produksi peti mati di UD Riski
- b. jumlah barang yang diminta dan yang ditawarkan peti mati

2. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan pihak wawancara yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan kepada orang yang diwawancarai. Dalam kegiatan ini peneliti memberikan beberapa pertanyaan kepada informan terkait dengan pertanyaan atau fokus penelitian.

Penelitian menggunakan jenis wawancara tidak terstruktur yaitu peneliti telah membuat instrumen sebagai pedoman saat melakukan wawancara, tetapi pelaksanaan wawancara tidak terikat penuh oleh pedoman dan lebih bersifat terbuka. Adapun wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, yaitu:

- a. *Trend* permintaan peti mati sebelum Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang
- b. *Trend* permintaan peti mati pada masa Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang
- c. Perbandingan nilai pendapatan dari penjualan peti mati di UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19 di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data melalui teks-teks tertulis maupun *soft-copy edition*, seperti buku, *ebook*, artikel-artikel dalam majalah, jurnal, laporan, makalah, publikasi pemerintah dan lain-lain. Bahan pustaka yang berupa *soft-copy edition* biasanya diperoleh dari sumber-sumber internet yang dapat diakses secara *online*. Metode dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun dari perorangan. Dokumentasi penelitian untuk memperkuat hasil penelitian. Menurut Sugiyono, dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi merupakan pengumpulan data oleh peneliti dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen dari sumber terpercaya yang mengetahui tentang narasumber. Adapun data data yang ingin diperoleh menggunakan teknik ini:⁷²

- a. Sejarah dari Unit Dagang Riski
- b. Struktur Usaha Unit Dagang Riski
- c. Transaksi serta perbandingan pendapatan di Unit Dagang Riski

E. Analisis Data

Analisis data adalah suatu metode yang digunakan untuk memproses kumpulan data atau sekelompok data agar mendapatkan informasi. Artinya proses analisis ditujukan untuk mendapatkan informasi yang jelas. Data yang didapatkan dalam jumlah besar dan memiliki banyak variasi tentunya memberikan banyak sekali informasi. Semua data ini kemudian dikelompokkan

⁷² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2018), 125

untuk diproses lebih lanjut agar bisa ditarik suatu kesimpulan. Lewat kumpulan data yang sudah diproses inilah suatu informasi bisa didapatkan.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis interaktif yaitu dalam penelitian kualitatif memungkinkan dilakukan analisis data ketika peneliti berada di lapangan ataupun sesudah kembali dari lapangan baru diadakan analisis. Dalam penelitian ini analisis data telah dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Menurut Miles dan Huberman, kegiatan analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Terjadi secara bersamaan berarti reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi sebagai sesuatu yang saling jalin menjalin merupakan proses siklus dan interaksi pada saat sebelum, selama, dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk sejajar yang membangun wawasan umum yang disebut “analisis”. Miles dan Huberman menjelaskan bahwa dalam pandangan ini, tiga jenis kegiatan analisis data dan kegiatan pengumpulan data itu sendiri merupakan proses siklus dan interaktif. Tiga jenis kegiatan tersebut yaitu:⁷³

1. Reduksi Data

Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan yang muncul di lapangan. Reduksi data juga merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan,

⁷³ Ibid, 337.

mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan verifikasi. Proses transformasi ini berlanjut terus sampai laporan akhir penelitian tersusun lengkap.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Langkah penting selanjutnya dalam kegiatan analisis data kualitatif adalah penyajian data. Pada penelitian ini, penyajian data dilakukan dalam bentuk teks narasi, hal ini seperti yang dikatakan oleh Miles Dan Huberman, "*The most frequent display data for qualitative research data in the past has been narrative text*" (yang paling sering digunakan untuk penyajian data kualitatif pada masa yang lalu adalah bentuk teks naratif). Penyajian data bertujuan agar peneliti agar dapat memahami apa yang terjadi dan merencanakan tindakan selanjutnya yang akan dilakukan.

3. Verifikasi/ penarikan kesimpulan (*Verification*)

Langkah ketiga dalam tahapan analisis interaktif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Permulaan pengumpulan data, peneliti mulai mencari arti dari hubungan-hubungan, mencatat keteraturan, pola-pola dan menarik kesimpulan. Asumsi dasar dan kesimpulan awal yang dikemukakan di atas masih bersifat sementara, dan akan berubah selama proses pengumpulan data masih terus berlangsung.

Akan tetapi, apabila kesimpulan tersebut didukung oleh bukti-bukti (data) yang valid dan konsisten yang peneliti temukan di lapangan, maka

kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Pada ketiga jenis kegiatan tersebut, peneliti bergerak berputar balik antara kegiatan reduksi, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi selama sisa waktu penelitian. Dalam pengertian ini, analisis data kualitatif merupakan upaya yang berlanjut, berulang dan terus menerus di mana masalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi menjadi gambaran keberhasilan secara berurutan sebagai rangkaian kegiatan analisis yang saling menyusul.

F. Teknik Keabsahan Data

Dalam keabsahan data penulis menggunakan teknik *triangulasi*, *triangulasi sumber* diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber. *Triangulasi* yang dipilih adalah jenis triangulasi sumber yaitu mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama. Data yang dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan sesuatu kesimpulan selanjutnya diminta kesepakatan/keterangan dengan tiga sumber data tersebut.⁷⁴

⁷⁴ Ibid, 125.

G. Tahapan-Tahapan Penelitian

Peneliti menguraikan proses pelaksanaan penelitian. Proses ini dilakukan pada awal hingga akhir dengan uraian tahap-tahap penelitian berikut:

1. Tahap Pra-Lapangan

- a. Penyusunan rancangan lapangan
- b. Pemilihan penelitian lapangan
- c. Peninjauan lokasi penelitian
- d. Pengajuan judul pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Pengajuan judul yang dilakukan peneliti, membuat proposal mini lengkap dengan latar belakang, fokus, tujuan, dan manfaat penelitian.

- e. Peninjauan pada kajian pustaka

Pencarian referensi penelitian terdahulu dengan mengkaji teori yang berkaitan dengan fokus masalah dan judul pada penelitian.

- f. Pengonsultasian proposal pada dosen pembimbing
- g. Pengurusan surat izin penelitian pada lokasi terkait
- h. Penyiapan pelaksanaan pada penelitian

2. Tahap Pelaksanaan

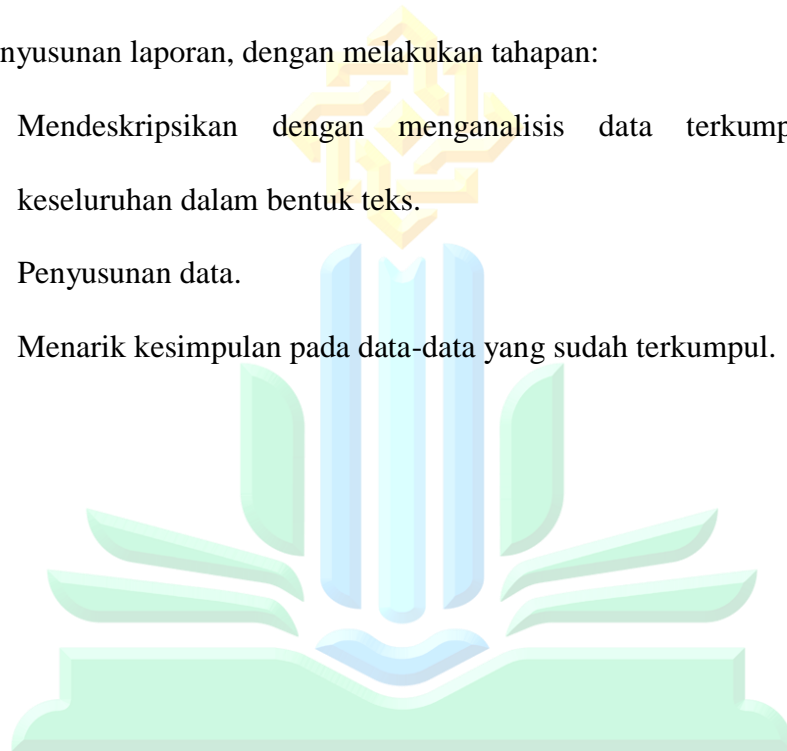
Setelah peneliti memperoleh izin dan menyiapkan untuk penelitian, hal selanjutnya yang dapat peneliti lakukan adalah peneliti turun ke lapangan dan melakukan penelitian, yaitu mengumpulkan data dengan memakai teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk

mengumpulkan informasi yang telah diperlukan penelitian. Peneliti mendatangi informan yang dianggap handal dengan penentuan sebelumnya.

3. Tahapan Penyusunan Laporan

Langkah selanjutnya setelah data lapangan terkumpul dengan penyusunan laporan, dengan melakukan tahapan:

- a. Mendeskripsikan dengan menganalisis data terkumpul secara keseluruhan dalam bentuk teks.
- b. Penyusunan data.
- c. Menarik kesimpulan pada data-data yang sudah terkumpul.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah UD Riski

UD Riski berdiri sejak tahun 1980 an, awalnya bapak Soehartono ini adalah seorang jasa ditempat UD Riski ini, kemudian karena ayah dan saudaranya meninggal dunia, kemudian UD Riski ini dikelola oleh bapak Soehartono. Awalnya UD riski ini memproduksi barang pembuatan bangunan rumah semisal: reng, usuk, dan lainnya. Namun kini memproduksi peti mati. Pemilik usaha UD Riski ini yaitu Bapak Soehartono yang bergerak pada sektor pembuatan peti mati ini adalah ide dari seorang anaknya yang bernama Riski yang berprofesi sebagai perawat di salah satu rumah sakit yang berada di Jakarta.⁷⁵

Ketika sebelum pandemi ini tiba di Indonesia anak dari bapak Soehartono ini menyuruh untuk membuat peti mati dan dijual melalui internet. Meskipun awal pembuatan peti mati di UD Riski ini melayani masyarakat sekitar yang beragama non muslim, namun kini meluas hingga banyak rumah sakit dari berbagai daerah yang meminta barang peti mati tersebut, diantaranya kota yang memesan peti mati yaitu: Lumajang, Jember, Situbondo, Malang, dan beberapa kecamatan lainnya.⁷⁶

⁷⁵ Observasi, UD Riski Desa Pulo, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang.

⁷⁶ Observasi, UD Riski Desa Pulo, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang.

2. Profil Perusahaan UD Riski

Profil Perusahaan UD Riski adalah sebagai berikut:

- a. Nama Perusahaan : UD Riski
- b. Badan Usaha : Unit Dagang
- c. No. Telpon : 082363158318
- d. Alamat : Jln. Ahmad Yani, Desa Pulo
- e. Kecamatan : Tempeh
- f. Kabupaten : Lumajang
- g. Provinsi : Jawa Timur
- h. Kode Pos : 67371
- i. Tahun Berdiri : 1985
- j. Status Lembaga : Milik Pribadi
- k. Hari kerja : Senin-Sabtu

Sumber: Data diolah dari hasil wawancara pemilik UD Riski

3. Letak Geografis

- a. Sebelah Barat berbatasan dengan rumah penduduk
- b. Sebelah Utara berbatasan dengan jalan raya
- c. Sebelah Timur berbatasan dengan tempat transportasi UD Riski
- d. Sebelah selatan Berbatasan dengan sawah

4. Motto

“Layanilah pelanggan dengan sepenuh hati”

5. Visi UD Riski

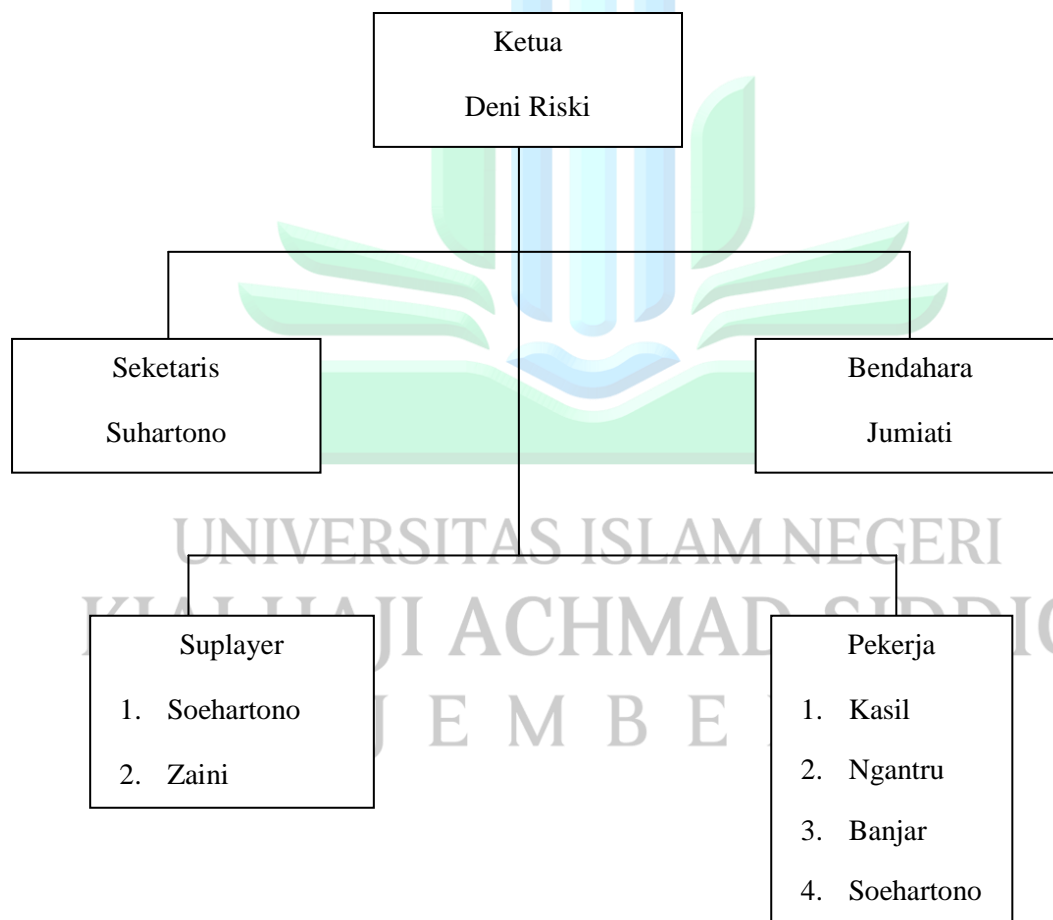
Menjadi perusahaan Manufaktur, yang berusaha nasional, berdaya saing dan inovatif, serta mampu berkembang maju.

6. Misi UD Riski

Menyediakan pelayanan yang bermutu, meningkatkan kinerja perusahaan, serta memberikan jaminan terhadap kepuasan pelanggan.

7. Struktur UD Riski

Gambar 4.1
Struktur UD Riski



Sumber: Data diolah hasil wawancara pemilik UD Riski

B. Penyajian Data dan Analisis

Dalam setiap penelitian harus disertai dengan penyajian data, karena penyajian data dalam penelitian ini digunakan sebagai penguat. Oleh karena itu data yang akan dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan dalam penelitian ini. Sesuai dengan teknik pengumpulan data yang pakai dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan penyajian data melalui observasi, wawancara, foto, rekaman, dan dokumentasi sebagai penguat dan pendukung dalam penelitian ini. Secara beruntun disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada fokus penelitian.

1. Trend Permintaan Pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid19.
 - a. Pembelian peti mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

Dalam suatu pembelian mengacu pada bisnis atau organisasi yang berusaha memperoleh barang atau jasa untuk mencapai tujuannya. Meskipun ada beberapa organisasi yang berusaha menetapkan standar dalam proses pembelian, proses dapat bervariasi antara organisasi. *Purchasing* merupakan bahasa Inggris yang berarti pembelian. Secara umum dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membeli atau menyewa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan. Adapun beberapa indikator pembelian sebagai berikut:

1) Proses pemesanan

Pemrosesan pesanan adalah sejumlah aktivitas yang termasuk didalam lingkup jual beli, secara spesifik, terdiri dari, persiapan pemesanan, adanya akad, *mashnu'*. Dalam tahap persiapan pesanan ini, Bapak. Soerhartono selaku pemilik usaha UD Riski, saat diwawancarai mengatakan:

Dalam proses persiapan dalam pemesanan saya mengkonfirmasi pelanggan via telepon, sms. Pelanggan mau memesan peti mati dengan kriteria yang ditentukan, berapa banyak barang diminta, serta dengan menggunakan jasa pengantarannya. Pada saat proses pemesanan saya tetap mengkonfirmasi lewat via telepon maupun via whatsapp, untuk pembayarannya dilakukan setelah barang terkirim kepada konsumen, dan untuk jasa pengantaran juga dibayar saat barang mau diantar. Pemasukan pesanan kedalam truk disemprot dengan obat disinfektan, sebelum

barang tersebut dikirim, gunanya adalah agar pelanggan percaya dan tidak kecewa terhadap layanan jasa saya dek, serta dengan melakukan 4 M guna menghindari penyebaran kasus Covid-19.

Hal ini juga diperkuat oleh Ibu Jumiaty Bendahara UD Riski, saat diwawancarai mengatakan:⁷⁷

Iya benar, pada saat proses pemesanan, hingga terkait proses terjadinya akad, kebetulan ada dari pihak rumah sakit yang datang, sekaligus melihat proses pembuatan, biasanya UD riski ini sebulannya mencapai 30-35 peti mati

⁷⁷ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 4 Maret 2022

di masa Covid-19, ketika waktu yang diberikan oleh pihak rumah sakit itu sudah jatuh tempo biasanya akhir bulan, nah disitu pelunasan di lakukan dari pihak konsumen. Hingga samapai pada proses *mashnu* ' di tempat pengantaran.⁷⁸

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Kasil (Pekerja UD Riski), saat diwawancara terkait proses pemesanan saat wawancara mengatakan bahwa:

Untuk proses pemesanan yang ada pada UD Riski ini jika tidak ada bapak Soehartono, biasanya saya yang melayani pembeli terkait barang seperti apa yang mau diminta oleh pembeli, kemudian setelah selesai terjadinya akad saya lapor kepada Ibu Jumuiati selaku bendahara untuk mencatat pemesanan dari pelanggan saat itu.⁷⁹

Dari beberapa hasil wawancara di atas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa alur pemesanan yaitu Proses pemesanan - terjadinya akad - pengiriman barang - terima *mashnu* ' (barang), akad yang dipraktikan di UD Riski menggunakan akad *istishna* '. *Istishna* ' merupakan memesan kepada penjual, produsen, perusahaan untuk memproduksi satu barang tertentu untuk konsumen atau pembeli. Akad *istishna* ' muncul jika suatu perusahaan atau penjual mengerjakan atau memproduksi barang yang yang dipesan dengan menggunakan bahan baku dari perusahaan atau penjual itu sendiri. Pada akad *istishna* ' ini transaksi pembayaran bisa dilakukan di muka (saat proses akad), dicicil (sesuai kesepakatan) ataupun dibelakang (batas akad yang telah ditentukan).

⁷⁸ Jumiaty, *wawancara*, Lumajang, 4 Maret 2022

⁷⁹ Kasil, *wawancara*, Lumajang, 4 Maret 2022

Jadi akad jual beli dalam sistem pemesanan suatu barang tertentu dengan kriteria atau detail yang diminta oleh pembeli, dan hal itu memiliki kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli. Terkait bentuk perjanjian yang dilakukan oleh pihak UD Riski ini dilakukan secara tertulis maupun tidak tertulis, perjanjian yang tidak tertulis dilakukan oleh kedua belah pihak yang sudah kenal satu sama lain.

2) Media Promosi

Artinya menyampaikan pesan-pesan penjualan yang diarahkan kepada masyarakat melalui cara-cara yang persuasif yang bertujuan menjual barang, jasa atau ide. Adapun media promosi yang diterapkan pada UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. Menurut Mas Deni Riski selaku ketua UD Riski, saat diwawancarai tentang media promosi yang dilakukan pada UD Riski sebagai berikut:

Media promosi yang saya terapkan pada UD Riski yaitu lewat papan reklame dan telpon juga media sosial via *Whatsapp*, dari media tersebut saya harap mampu menarik daya konsumen.⁸⁰

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Soehartono selaku pemilik UD Riski saat diwawancarai mengatakan:

Iya benar, di UD Riski ini untuk media sosial yang digunakan adalah via telepon, lewat sms juga kadang mas dan whatsapp untuk promosinya, serta memasang benner di

⁸⁰ Deni, *wawancara*, Lumajang, 9 Maret 2022

sekitar wilayah UD Riski agar mampu menarik konsumen.⁸¹

Pernyataan di atas diperkuat oleh Bapak Kasil selaku pekerja UD Riski beliau saat diwawancarai mengatakan:

Terkait dengan memasarkan produk peti mati ini, masyarakat sekitar Lumajang sudah banyak yang tahu karena bapak Soehartono sudah di kenal oleh desa-desa lain terkenal dengan sosok orang pemborong kayu besar guna untuk membuat peti mati, meskipun awalnya cuman masyarakat sekitar targetnya, namun kini mampu mengsuplay diberbagai daerah.⁸²

Dari hasil wawancara pernyataan di atas sudah dapat dipastikan bahwa UD Riski ini memakai promosi lewat media telepon serta media sosial via *whatsapp* dan juga iklannya memakai pasang *banner* di sekitar UD Riski. Jadi media promosi pada UD Riski sangat penting guna untuk memperluas jangkauan konsumen serta dengan media promosi mampu membantu penjualan dengan maksimal.

Berdasarkan pernyataan di atas promosi adalah sejenis komunikasi yang memberi penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa, tujuan promosi ialah memperoleh perhatian, mendidik, mengingatkan dan meyakinkan calon konsumen agar tertarik pada produk yang dimiliki.

⁸¹ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 9 Maret 2022

⁸² Kasil, *wawancara*, Lumajang, 9 Maret 2022

3) Harga Peti Mati dan Jasa

Pengertian barang jasa mungkin secara sekilas sudah banyak diketahui oleh banyak orang, karena bisa dibidang baik barang maupun jasa akan ditemui dan dijumpai oleh setiap orang disetiap harinya. Bahkan berbagai barang dan jasa ini menjadi konsumsi bagi setiap orang sehingga hadirnya barang dan jasa di tengah masyarakat selalu dinantikan. Barang pada dasarnya merupakan suatu alat pemuas kebutuhan manusia yang memiliki wujud nyata sehingga dapat dilihat dan dapat dipegang atau diraba. Jadi kehadirannya bisa tampak secara fisik sehingga semua orang bisa merasakannya dengan jelas. Barang peti mati yang ada di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. Hal ini disampaikan oleh Bapak Soehartono (pemilik UD Riski) saat diwawancara mengatakan:

Untuk harga peti mati disini bervariasi tergantung tingkat kesulitannya. Untuk peti biasa yang dibuat untuk jenazah pasien Covid-19 bervariasi mulai ada yang harga Rp. 600.000, Rp. 750.000, Rp. 1.000.000.⁸³

Pernyataan di atas ditambahi Ibu Jumiati (bendahara UD Riski) juga memperkuat pernyataan dari Bapak Soehartono, saat diwawancarai mengatakan:

Iya benar, Untuk Harga satuan dari peti mati bervariasi sebelum covid-19 harganya 350.000 pada masa Covid-19 ada yang 600.000 sampai 1.000.000 tergantung kriteria yang diminta pembeli. Namun biasanya rumah sakit di

⁸³ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 12 Februari 2022

Lumajang memesan yang harga 600.000 karna dianggap sudah bagus oleh pihak rumah sakit.⁸⁴

Pernyataan di atas ditambahi oleh bapak kasil selaku pekerja UD Riski, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Memang betul harga satuannya peti mati itu standar nya Rp.600.000-1.000.000, namun tidak menutup kemungkinan ada yang lebih mahal lagi karena sesuai dengan kualitas serta tingkat kesulitan dalam pembuatannya.⁸⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa harga peti mati untuk satuannya mulai dari Rp.350.000 sebelum pandemi, namun di saat pandemi harganya mulai dari Rp.600.000-1.000.000 bahkan lebih tergantung tingkat kesulitan dalam pembuatannya.

Jasa memiliki definisi sebagai suatu kegiatan ekonomi yang hasilnya tidak berwujud. Umumnya tindakan yang dinamakan jasa ini merupakan suatu jenis kegiatan yang ditawarkan oleh suatu pihak ke pihak lainnya sekalipun apa yang ditawarkan tersebut

tidak memiliki wujud secara fisik. Adapun jasa yang ada di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. Hal ini disampaikan oleh Bapak Soehartono selaku pemilik UD Riski terkait jasa, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Untuk jasa yang ada di UD Riski ini ada 3 macam, pertama jasa *supplier* tugasnya untuk memasuk bahan mentah, kedua jasa pengantar barang/sopir tugasnya mengantar barang samapai kepada pelanggan, yang ketiga jasa

⁸⁴ Jumiati, *wawancara*, Lumajang, 12 Februari 2022

⁸⁵ Kasil, *wawancara*, Lumajang, 12 Februari 2022

borongan tugasnya untuk membantu pekerja tetap membuat peti mati.⁸⁶

Pernyataan di atas diperkuat oleh Mas Deni selaku ketua UD Riski, saat diwawancarai mengatakan:

Iya betul ada tiga jasa di sini jasa supplier, jasa borongan, dan jasa ongkir, disaat pandemi ini tiba jasa borongan ditambah untuk membuat peti mati guna untuk mengatasi jumlah permintaan yang naik akibat pandemi, meskipun pekerja tetap awalnya hanya 2 orang namun kini menjadi 4 orang, terkait jasa borongan kisaran 4-6 orang bahkan lebih tergantung pesanan dalam waktu terdekat yang ada pada waktu itu.⁸⁷

Pernyataan di atas diperkuat oleh Ibu Jumiati selaku bendahara UD Riski saat diwawancarai beliau mengatakan:

Memang benar jasa di UD Riski ada 3 dengan orang keahlian masing-masing dibidangnya. Untuk jasa borongan biasa per harinya diberi upah Rp.100.000, kemudian untuk *supplier* persenan tergantung banyaknya barang kadang diberi upah mulai dari Rp.150.000-250.000, serta untuk jasa ongkir atau sopir untuk wilayah Lumajang Rp.150.000 untuk luar kota tergantung satuan kilomernya, untuk jarak tempuh 30-40 km biayanya Rp.150.000.⁸⁸

Dari beberapa pernyataan di atas disimpulkan bahwa jasa yang terdapat UD Riski yaitu memproduksi barang di bidang pembuatan peti mati mempunyai tiga jasa yaitu pekerja borongan, *supplier*, dan juga jasa.

4) Produsen UD Riski

Produsen berperan sangat penting dalam kehidupan ekonomi. Produsen bisa diartikan sebagai individu atau kelompok

⁸⁶ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 12 September 2022

⁸⁷ Deni, *wawancara*, Lumajang, 12 September 2022

⁸⁸ Jumiati, *wawancara*, Lumajang, 12 September 2022

yang melakukan kegiatan produksi. Peran produsen sangat diperlukan, supaya masyarakat atau konsumen bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.

Adapun pernyataan mengenai produsen UD Riski menurut Bapak Kasil selaku pekerja UD Riski, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Awalnya saya jasa di UD Riski ini, kemudian saya diangkat oleh Bapak Soehartono selaku pemilik UD Riski, namun yang saya ketahui terkait pemasaran produk peti mati disaat pandemi ialah ide dari anaknya beliau yang bernama Mas Deni yang membantu mengsuplay ke berbagai rumah sakit diberbagai wilayah.⁸⁹

Pernyataan di atas juga ditambah oleh Ibu Jumiati selaku bendahara UD Riski, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Saya juga sebagai bendahara di UD Riski ini sejak Bapak Soehartono yang mengelola produksi peti mati ditempat itu, meskipun awalnya UD Riski ini milik Afif Muzaki bapak dari pak Soehartono namun hingga kini UD riski berkembang seiring dengan perkembangan zaman.⁹⁰

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Muhsin selaku konsumen

UD Riski, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Awal mula UD ini terbentuk adalah ide dari Bapak Afif Muzaki sejak tahun 1980 an, pada saat itu lahan digunakan adalah menyewa tanah dari tetangga saya yang bernama Gus War, kemudian pada tahun 2000 an diambil alih oleh anak pertamanya yang bernama Afifudin, dan kini dikelola oleh Bapak Soehartono selaku anak kedua dari Bapak Afif Muzaki. Meskipun sudah 3 generasi ganti pengelola namun kini berkembang pesat apalagi di sektor pembuatan peti mati pada saat pandemi tiba.⁹¹

⁸⁹ Deni, *wawancara*, Lumajang, 15 September 2022

⁹⁰ Jumiati, *wawancara*, Lumajang, 15 September 2022

⁹¹ Muhsin, *wawancara*, Lumajang, 15 September 2022

Hasil dari wawancara di atas dapat disimpulkan mengenai produsen UD Riski sudah beralih 3 generasi yang pertama bapak Afif Muzaki, Putra pertama adalah Afifudin dan yang kini adalah bapak Soerhartono, meskipun UD Riski ini sudah ganti 3 kali dalam mengelola usaha, namun hingga kini masih eksis ditambah pembuatan peti mati saat pandemi menjadi suatu *trend* pada kala itu.

5) Konsumen UD Riski

Konsumen adalah rantai terakhir dalam aliran produk setelah produsen dan distributor. Konsumen adalah orang yang akan menggunakan produk tersebut tanpa menjual kembali kepada pihak-pihak tertentu. Dengan kata lain konsumen adalah sebagai orang atau pihak tertentu yang membayar untuk mendapatkan jasa atau produk dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Istilah lain dari konsumen adalah pelanggan.

Adapun pernyataan di atas menurut Bapak Muhsin selaku konsumen UD Riski, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Waktu itu tetangga saya meninggal dunia kebetulan sekali saya sudah kenal sama bapak Soehartono karna dulu saya sempet beli barang interior rumah, kemudian saya tanyakan soal mengenai peti mati alhamdulillah proses pembuatan cepet selesai, jadi tidak heran banyak rumah sakit yang memesan peti mati di UD Riski.⁹²

Pernyataan di atas ditambahi oleh pihak RSUD pasirian, saat diwawancarai mengatakan:

⁹² Muhsin, *wawancara*, Lumajang, 15 September 2022

Diwaktu pandemi banyak orang yang menekuni usaha pembuatan peti mati awalnya, dari pihak kami mensurvei ke tempat pembuatan peti yaitu UD Riski di Desa Pulo tersebut, dirasa barangnya bagus, harganya terjangkau, serta banyak pula konsumen dari luar kota.⁹³ Pernyataan di atas diperkuat oleh pihak rumah sakit

Bayangkara, saat diwawancarai mengatakan:

Bener sekali mas, saya yang mewakili pihak rumah sakit Bayangkara untuk memesan peti mati, terkadang kalau stok peti mati mau habis saya langsung menghampiri tempat UD Riski untuk melakukan pemesanan, kemudian untuk pengantaran saya tidak memakai jasa sopir di UD Riski, namun saya sendiri yang pinjam truk rumah sakit untuk mengambil pesanan barang tersebut, kemudian Lumajang berhasil untuk memenuhi kebutuhan konsumen di saat tingginya permintaan melanda.⁹⁴

Hasil wawancara di atas disimpulkan bahwa konsumen UD Riski meliputi sekelompok orang yang menjadi target penjualan peti mati antara lain yaitu: masyarakat sekitar yang beragama Islam, rumah sakit bahkan non Islam pun ikut memesan.

- b. Permintaan peti mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

Dalam lingkup permintaan faktor-faktor yang menentukan permintaan terdapat 5 bagian yaitu: Jumlah permintaan, selera konsumen, pendapatan, masalah, harga.

1) Jumlah Permintaan

Dalam ilmu ekonomi secara umum, pengertian permintaan adalah sebuah keinginan seseorang yang disebut sebagai konsumen terhadap berbagai barang tertentu yang diperlukan maupun

⁹³ Staf RSUD Pasirian, *wawancara*, Lumajang, 17 September 2022

⁹⁴ Staf Bayangkara Lumajang, *wawancara*, Lumajang, 17 September 2022

diinginkanya. Permintaan juga dapat didefinisikan sebagai sejumlah produk barang maupun jasa yang merupakan berbagai barang ekonomi yang akan dibeli oleh konsumen dengan harga tertentu yang pada suatu waktu maupun periode waktu tertentu dengan jumlah tertentu berikut ini adalah jumlah jumlah permintaan akan barang peti mati sebelum dan pada masa Covid-19. Dalam hal ini Bapak Soehartono selaku pemilik perusahaan menjelaskan mengenai berapa jumlah permintaan peti mati sebelum dan pada masa Covid-19, beliau mengatakan saat diwawancarai mengatakan:

Permintaan peti mati sebelum pandemi ini tiba mencapai mencapai sekitar 85 barang, dan pada saat pandemi mencapai total keseluruhan 635 pesanan.⁹⁵

Hal ini diperkuat dari data pemesanan UD Riski:

Tabel 4.1

Data Permintaan Dan Penawaran Sebelum Covid-19 di UD Riski

No	Tahun	Harga per unit	Jumlah yang diminta	Jumlah yang ditawarkan
1	2017	Rp 350.000	20	5
2	2018	Rp 350.000	30	11
3	2019	Rp 350.000	35	16

Sumber: Data diolah dari dokumen UD Riski

Tabel 4.2

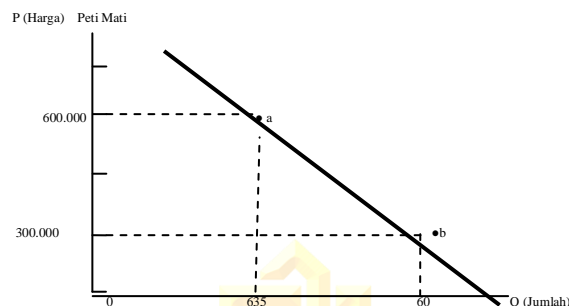
Data Permintaan dan Penawaran Pasca Covid-19 di UD Riski

No	Tahun	Harga per unit	Jumlah yang diminta	Jumlah yang ditawarkan
1	2020	Rp 600.000	325	60
2	2021	Rp 600.000	250	45
3	2022	Rp 600.000	60	25

Sumber: Data diolah dari dokumen UD Riski

⁹⁵ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

Gambar 4.2
Permintaan



Sumber: di olah dari data dokumen UD Riski

Pertanyaan ini diperkuat oleh Ibu Jumiati selaku bendahara

UD Riski pada saat wawancara mengatakan:

Dengan terjadinya wabah virus Covid-19, alhamdulillah banyak pesanan mulai dari per orangan hingga dari pihak rumah sakit dari berbagai daerah, serta akibat dampak dari virus Covid-19 sangat membantu perekonomian keluarga saya mas.⁹⁶

Mas Deni memperkuat terkait jumlah permintaan pada UD Riski, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Dari permintaan masyarakat sebelum pandemi ini saya rasa normal karna jumlah non Islam nya sedikit, namun ketika adanya pandemi saya sangat bersyukur dengan tingginya permintaan secara tidak langsung meningkatkan pendapatan yang besar sehingga dengan itu mampu merenovasi tempat usaha.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pemesanan sebelum pandemi dan pada saat pademi jauh berbeda, hingga timbulnya trend permintaan pada pembelian peti mati akibat wabah virus Covid-19 ini menjadikan tingginya permintaan sehingga bapak Soehartono pun merenovasi tempat sehingga elok

⁹⁶ Jumiati, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

untuk dipandang. Tidak hanya itu bapak Soehartono sangat bersyukur dengan adanya pandemi ini produknya berkembang pesat bahkan konsumennya mampu datang dari luar kota.

2) Selera Konsumen

Selera konsumen sangat dipengaruhi oleh permintaan, pelaku usaha harus mengamati terlebih dahulu target pasarnya. Terutama saat ini konsumen selalu mengikuti perkembangan zaman, dan pelaku usaha juga harus terlebih dahulu terkait perkembangan pada era ini, karena jika selera konsumen meningkat maka permintaan terhadap barang akan meningkat begitupun sebaliknya. Dengan adanya selera konsumen ini peneliti terkait kualitas barang dan pelayanan memuaskan. Hal ini disampaikan oleh Bapak Muhsin selaku konsumen UD Riski, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Untuk kualitas dari peti mati yang diproduksi oleh Bapak Suhartono sangat bagus, di satu harganya sesuai dengan kualitas serta pelayanan saat ramah dan santun.⁹⁷

Bapak Yudi menambahkan pernyataan di atas terkait selera konsumen, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Awalnya saya sedikit kesulitan dalam memilih tempat yang produksi peti mati, kemudian berdasarkan rumor masyarakat tempat UD Riski itu mas saya datangi, terkait harga, barang, dan kualitas saya akui bagus terutama pelayanannya yang sopan dan ramah sekali.⁹⁸

⁹⁷ Muhsin, *wawancara*, Lumajang, 17 September 2022

⁹⁸ Yudi, *wawancara*, Lumajang, 17 September 2022

Dari Bapak Dimas memperkuat pernyataan di atas terkait selera konsumen, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Saya memesan peti mati di UD Riski itu karna peti yang di produksi bapak Soehartono sudah memenuhi standar untuk kelayakan penguburan jasad pasien Covid-19, selain itu dari segi harga tergolong murah serta kualitasnya bagus, bahkan saya ini sampai memakai truk rumah sakit untuk mengambil barang peti mati tersebut.⁹⁹

Dari pernyataan di atas penulis menyimpulkan bahwa kualitas pada produksi peti mati di UD Riski dirasa bagus, harganya pun bervariasi tergantung konsumen memilih kriteria yang seperti apa. Pelayanan pun sangat ramah dan sopan.

3)Pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima sebagai balasan jasa terhadap pekerjaan yang dilakukan dan diterima pada setiap akhir periode tertentu sehingga dapat dikatakan tinggi rendahnya pendapatan seseorang tergantung keterampilan, keahlian dan luasnya kesempatan kerja, serta besarnya modal yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan. Adapun terkait pernyataan pendapatan bapak Soehartono mengatakan saat diwawancarai mengatakan:

Dari beberapa rumah sakit atau pun perorangan terdapat perbedaan kriteria model pemesanannya untuk rumah sakit di Situbondo tergolong memakai alas peti mati berupa karpet sedangkan yang di rumah sakit Bayangkara Lumajang memakai alas kain putih.¹⁰⁰

⁹⁹ Dimas, *wawancara*, Lumajang, 17 September 2022

¹⁰⁰ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

Ibu Jumiati memperkuat pernyataan terkait pendapatan yang mempengaruhi permintaan, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Biasanya orang yang tergolong non Islam lebih memilih kriteria peti mati yang bagus, namun untuk yang beragama Islam lebih banyak yang memakai standar yang digunakan untuk memakai peti mati dalam proses penguburan jenazah, namun terdapat juga yang beragama Islam yang memesan model peti yang bagus dikarenakan orangnya tergolong orang kaya.¹⁰¹

Bapak Kasil menambahi pernyataan terkait pendapatan, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Di Desa Lumajang ini mas rata-rata orang kan ekonominya kan tergolong mampu ya, sedangkan kalau orang luar kota pesen itu pasti mengambil kriteria yang lebih bagus dan harganya pun beda, jadi bisa dipastikan pendapatan masyarakat itu memengaruhi pembelian peti mati tersebut.¹⁰²

Jadi dari hasil wawancara di atas penulis menyimpulkan bahwa dengan faktor pendapatan ini mampu mempengaruhi dalam peningkatan jumlah permintaan pada UD Riski.

4) Masalah

Maslahah merupakan konsep yang dijadikan sebagai pertimbangan utama dalam menyelesaikan masalah-masalah hukum Islam karena asa yang terkandung dalam masalah adalah pemeliharaan dari maksud objektif hukum (*maqasid al-syariah*) yaitu pemeliharaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Oleh

¹⁰¹ Jumiati, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

¹⁰² Kasil, *wawancara*, Lumajang, 19 september 2022

sebab itu terkait masalah bapak Nur Toha selaku pemuka agama setempat saat diwawancarai beliau mengatakan:

Dalam proses penguburan peti mati yang terpapar covid-19, terjadi masalah bagi agama Islam, bukan itu saja agama lainpun dianjurkan memakai peti saat saat penguburan jenazah yang positif covid-19. Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan ketentuan mengenai fatwa dalam pengurusan jenazah yang terpapar Covid-19. Untuk mencegah penularan hingga keselamatan warga setempat, jenazah dikubur menggunakan peti mati. pada kondisi saat ini, pemakaman Islam menggunakan peti jenazah berlaku darurat tanpa membuka peti, plastik dan kain kafan.¹⁰³

Bapak Muhsin selaku konsumen menambahkan pernyataan di atas, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Sebenarnya saya menggunakan peti mati untuk tetangga saya yang meninggal akibat tertapar Covid-19, meskipun awalnya warga sekitar tidak setuju dengan penguburan menggunakan peti mati, karena pertimbangan masyarakat serta untuk mencegah peneluran dan menjaga keselamatan petugas, akhirnya jenazah dimakamkan dengan peti mati yang tidak tembus air dan udara.¹⁰⁴

Bapak Soehartono selaku pemilik UD Riski menambahkan Pertanyaan di atas, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Bener mas awalnya masyarakat sekitar kurang setuju dengan peraturan pemerintah soal penguburan jenazah Covid-19 memakai peti mati, namun setelah adanya rundingan dari tokoh agama setempat akhirnya di perbolehkan bahkan diwajibkan karena untuk mengurangi penyebaran virus corona tersebut.¹⁰⁵

Dari hasil wawancara di atas peneliti menyimpulkan bahwa dengan terjadinya masalah konsumennya tidak memandang dari agama lagi karena ini sudah menjadi ketetapan negara untuk

¹⁰³ Nur Toha, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

¹⁰⁴ Muhsin, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

¹⁰⁵ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

memakai peti jenazah sehingga terjadi peningkatan pesat dalam permintaan diwaktu pandemi tiba.

5) Harga

Terkait harga sebagai faktor yang menentukan permintaan.

Bapak Soehartono selaku pemilik UD Riski mengatakan terkait harga, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Mengenai harga peti mati ada beberapa ada yang murah, sedang, mahal, tergantung dari konsumen memilih kriteria yang mana soalnya dari tingkat kesulitan kami bisa menyimpulkan harga dan rata-rata masyarakat sekitar melimilih harga barang yang murah karna sudah bagus kualitas produknya namun berbeda dengan orang luar kota yang memesan lebih melilih yang harga lumayan dan mahal kemungkinan faktor mampu juga orang kota.¹⁰⁶

Ibu Jumiati menambahi terkait pernyataan harga, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Alasan kami menaikkan harga karena disaat itu bahan pokok peti mati banyak di cari oleh pelaku usaha, ditambah lagi dengan keadaan ekonomi indonesia yang turun nah dengan hal itu kami menaikkan harga.¹⁰⁷

Bapak Muhsin menambahi terkait harga sebagai faktor-faktor peningkatan permintaan, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Harga memang memengaruhi mas ditambah lagi saya membeli peti mati berdasarkan kebutuhan pengurusan jenazah pasien corona karena terjadinya masalah seluruh umat jadi peti mati menjadi kebutuhan bagi orang yang meninggal terpapar Covid-19.¹⁰⁸

¹⁰⁶ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

¹⁰⁷ Jumiati, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

¹⁰⁸ Muhsin, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

Dari hasil wawancara di atas penulis menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang menentukan permintaan barang peti mati bukan lagi harga yang utama ketika pada saat pandemi Covid-19 melainkan terbalik dengan teori yaitu yang menentukan pertama mengenai faktor yaitu masalah. Jadi yang awalnya menurut teori yang menentukan permintaan peti mati antara lain: harga, pendapatan, jumlah pembeli, selera konsumen. Sedangkan pada saat pandemi Covid-19 faktor-faktor yang menentukan yaitu *masalah*, jumlah pembeli, harga, selera dan pendapatan.

2. Perbandingan Nilai Pendapatan dari Penjualan Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang sebelum dan sesudah Covid-19.

Berdasarkan wawancara dan observasi yang peneliti lakukan kepada pelaku usaha UD Riski Desa Pulo, ternyata pelaku usaha ini mengalami dampak positif dari pandemi ini. Pemilik UD Riski mengatakan bahwa pendapatannya mengalami fluktuatif dari penjualannya. Selain itu produksi peti mati ini menjadi *trend* di saat pandemi Covid-19.

Berikut hasil pendapatan pengusaha UD Riski, dimana pendapatan sebelum Covid-19 proses produksi pembuatan peti mati dilakukan satu bulan 5 hari sedangkan setelah pandemi Covid-19 proses produksi pembuatan peti mati dilakukan satu bulan 14-20 hari.

Tabel 4.3

Jumlah Permintaan dan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Covid-19

No	Tahun	Jumlah Permintaan	Pendapatan
1	2017	20	Rp 7.000.000
2	2018	30	Rp 10.500.000
3	2019	35	Rp 12.250.000
4	2020	325	Rp 195.000.000
5	2021	250	Rp 120.000.000
6	2022	60	Rp 36.000.000

Sumber: Data diolah dari wawancara pemilik UD Riski

Dari data di atas timbul rumus pendapatan operasional sebelum dan sesudah Covid-19 sebagai berikut:

a. Pada masa sebelum Covid-19

Rumus:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan Operasional} &= \text{Laba Kotor} - (\text{Biaya Operasional} + \text{Harga Pokok Penjualan}) \\ &= 29.750.000 - (8.000.000 + 7.000.000) \\ &= 29.750.000 - 15.000.000 \\ &= 14.750.000 \end{aligned}$$

b. Pada masa sesudah Covid-19

Rumus:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan Operasional} &= \text{Laba Kotor} - (\text{Biaya Operasional} + \text{Harga Pokok Penjualan}) \\ &= 351.000.000 - (50.000.000 + 75.000.000) \\ &= 351.000.000 - 125.000.000 \\ &= 226.000.000 \end{aligned}$$

Sumber: Data diolah dari hasil perhitungan pendapatan operasional

Tabel 4.4
Pendapatan

No	Nama	Pendapatan	
		Sebelum Covid-19	Sesudah Covid-19
2	UD Riski	Rp 14.750.000	Rp 226.000.000
3	Jumlah	Rp 14.750.000	Rp. 226.000.000

Sumber: Data perhitungan di atas didapatkan dari total pendapatan-total biaya

Dari perhitungan di atas disimpulkan jika dilihat dari bentuk persentase seberapa besar peningkatan akibat Covid-19 terhadap usaha UD Riski mencapai 100 % peningkatan dari penjualan peti mati tersebut, disampaikan dari laporan keuangan UD Riski, tambahan dari Bapak Soehartono selaku pemilik UD terkait peningkatan pendapatan dari penjualan peti mati, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Alhamdulillah saya sangat bersyukur sekali terkait dampak Covid-19 ini menjadikan usaha peti mati sangat sangat pesat akan pembeli, dari segi perorangan maupun borongan dari beberapa rumah sakit berbagai daerah. Di satu sisi melihat dari banyak usaha yang mengalami penurunan atau pun diambang kebangkrutan.¹⁰⁹

Hal ini juga disampaikan oleh Mas Deni selaku ketua UD Riski, saat diwawancarai mengatakan bahwa:

Saya juga bersyukur sekali akibat pandemi Covid-19 ini, menjadikan tingginya permintaan barang peti mati meskipun pemesanan awal peti mati perbulannya 4-6 namun ketika pandemi melonjak hingga 30 - 40 lebih, terkait kendala yang ada pada usaha ini, masalah sulitnya bahan baku dan faktor eksternal lainnya.¹¹⁰

Ibu Jumiati menambahi pernyataan di atas, saat diwawancarai beliau mengatakan:

Alhamdulillah mas dari pendapatan yang meningkat UD Riski ini memiliki aset diantaranya: rumah, 2 truk, 2 pickup, serta 1 kaisar, emas dan beberapa aset yang lain.

Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa perbandingan akan pendapatan dari penjualan peti mati naik drastis. Sehingga mampu membeli beberapa aset mulai dari rumah, truk, *pick up*,

¹⁰⁹ Soehartono, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

¹¹⁰ Deni Riski, *wawancara*, Lumajang, 19 September 2022

kaisar, emas hingga lainnya. Pemilik usaha merasa sangat bersyukur bahwa dari dampak pandemi ini membuat usahanya berkembang dengan pesat hingga terkenal dari berbagai daerah.

C. Pembahasan Temuan

1. Analisis Trend Permintaan pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid-19.

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan penelitian tentang trend permintaan pada pembelian peti mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu daerah tertentu dengan tingkat harga tertentu dan dalam periode tertentu. Dalam suatu perekonomian, permintaan merupakan keinginan dari masyarakat sebagai konsumen. Keinginan konsumen tersebut di pasar sangat tinggi, akan tetapi pada kenyataannya kemampuan konsumen untuk memenuhi keinginan tersebut terbatas. Hukum permintaan mengatakan bahwa untuk barang normal adalah hubungan terbalik antara harga dan kuantitas, yaitu apabila harga naik maka kuantitas yang ingin dibeli konsumen akan berkurang. Hukum permintaan hanya berlaku bila kondisi diasumsikan faktor-faktor lain tidak mengalami perubahan.

Permintaan peti mati di UD Riski berfluktuatif, karena pada masa Covid 2020-2022 mengalami peningkatan dikarenakan trend permintaan.

Hal ini yang mendorong peneliti untuk mengkaji faktor-faktor yang menentukan permintaan yang berfluktuatif di UD Riski.

Faktor-faktor yang menentukan permintaan yaitu: 1. Harga 2. Pendapatan konsumen 3. Jumlah pembeli 4. Selera konsumen 5. Masalah.¹¹¹ Faktor pertama yaitu faktor harga berpengaruh terhadap permintaan peti mati. Hasil penelitian menunjukkan hubungan antara harga dengan keputusan pembelian yaitu semakin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Faktor yang kedua yaitu pendapatan konsumen berpengaruh terhadap permintaan peti mati berdasarkan faktor ini, perubahan pendapatan selalu menimbulkan perubahan permintaan barang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa besar kecilnya pendapatan seseorang berpengaruh kepada kemampuan daya beli seseorang, termasuk dalam membeli model peti mati, semakin tinggi pendapatan semakin beragam pula keinginan konsumen. Faktor yang ketiga yaitu jumlah pembeli berpengaruh terhadap permintaan barang peti mati.

Tabel 4.5
Data Permintaan Dan Penawaran Sebelum Covid-19 di UD Riski

No	Tahun	Harga per unit	Jumlah yang diminta	Jumlah yang ditawarkan
1	2017	Rp 350.000	20	5
2	2018	Rp 350.000	30	11
3	2019	Rp 350.000	35	16

Sumber: Data diolah dari dokumen UD Riski

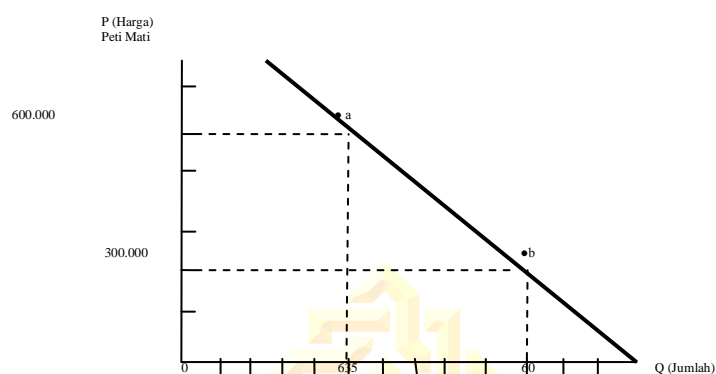
Tabel 4.6
Data Permintaan dan Penawaran Pasca Covid-19 di UD Riski

No	Tahun	Harga per unit	Jumlah yang diminta	Jumlah yang ditawarkan
1	2020	Rp 600.000	325	60
2	2021	Rp 600.000	250	45
3	2022	Rp 600.000	60	25

Sumber: Data diolah dari dokumen UD Riski

¹¹¹ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, 64.

Gambar 4.3
Permintaan



Sumber: di olah dari data dokumen UD Riski

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa pemesanan sebelum pandemi dan pada saat pandemi jauh berbeda, hingga timbulnya trend permintaan pada pembelian peti mati akibat wabah virus Covid-19 ini menjadikan tingginya permintaan. Faktor yang keempat yaitu selera konsumen berpengaruh terhadap permintaan peti mati, sebab semakin tinggi selera konsumen mengenai sebuah barang, semakin tinggi pula permintaan dari barang tersebut. Faktor yang kelima yaitu masalah berpengaruh terhadap permintaan peti mati, sebab hal ini tergantung tingkat keimanan. Jika mereka melihat barang dengan kandungan berkah yang tinggi, maka mereka akan meninggalkan barang dengan kandungan berkahnya lebih tinggi. Dengan demikian, jika masalah relatif turun, maka jumlah barang yang diminta akan turun juga, begitupun sebaliknya.¹¹²

Apabila dikaitkan dengan faktor-faktor yang menentukan permintaan yang sudah di uji bahwa faktor harga, pendapatan, jumlah

¹¹² Ibid, 65-67

pembelian, selera konsumen. Faktor – faktor sangat berpengaruh secara nyata signifikan setelah di uji menggunakan SPSS dengan menggunakan *Test Deviation from linearity* dengan pada taraf signifikan.¹¹³

Hasil pengamatan dari peneliti yang didapatkan di lapangan yaitu, ada beberapa faktor yang menentukan permintaan dalam pembelian sebuah barang. Pemilihan itu sesuai dengan faktor-faktor yang menentukan permintaan yaitu, faktor harga, faktor pendapatan, faktor jumlah pembelian, faktor selera konsumen, dan faktor masalah. Dari faktor-faktor tersebut sangat mempengaruhi terkait peningkatan signifikan dari pembelian peti mati. Dan penelitian ini sama dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Akbar Habib yaitu sama-sama membahas tentang faktor-faktor yang menentukan permintaan untuk melakukan suatu pembelian.¹¹⁴

2. Perbandingan Pendapatan dari Penjualan Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

Pendapatan operasional merupakan suatu hal yang sangat berpengaruh bagi keberlangsungan hidup suatu usaha. Pendapatan operasional perusahaan berasal dari aktivitas-aktivitas perusahaan seperti pendapatan operasional dan lainnya. Penelitian Leny mengatakan pendapatan timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan normal dan

¹¹³ Akbar Habib. “Analisis Faktor-Faktor Permintaan Buah Pepaya Impor di Kota Medan”, Jurnal Agrium, Vol 1 No. 2 Desember (2018), 127.

¹¹⁴ Ibid, 130.

dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa, sewa dan lainnya.¹¹⁵

Tabel 4.7
Jumlah Permintaan dan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Covid-19

No	Tahun	Jumlah Permintaan	Pendapatan
1	2017	20	Rp 7.000.000
2	2018	30	Rp 10.500.000
3	2019	35	Rp 12.250.000
4	2020	325	Rp 195.000.000
5	2021	250	Rp 120.000.000
6	2022	60	Rp 36.000.000

Sumber: Data diolah dari wawancara pemilik UD Riski

Tabel 4.8
Pendapatan Bersih UD Riski

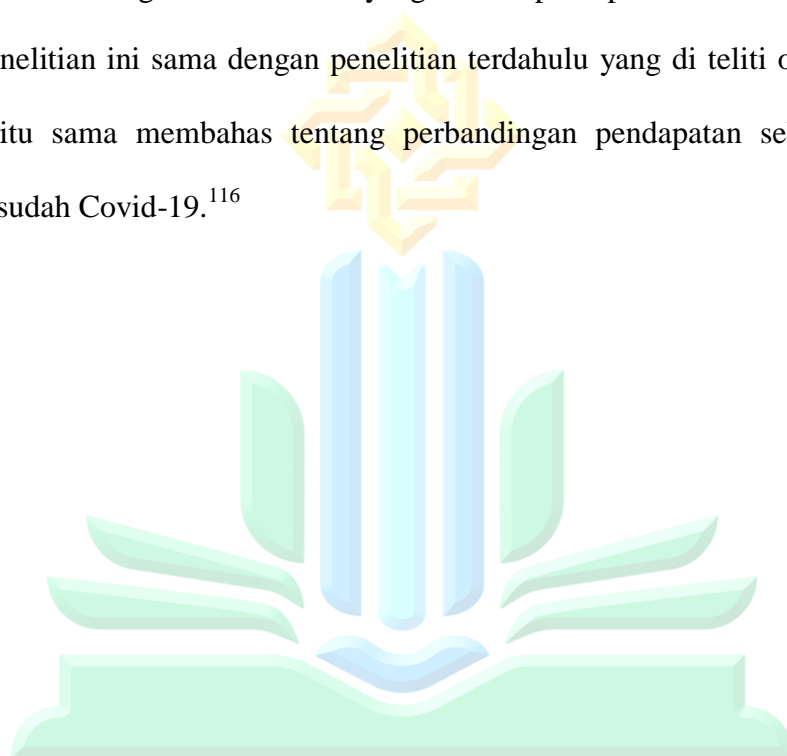
No	Nama	Pendapatan	
		Sebelum Covid-19	Sesudah Covid-19
1			
2	UD Riski	Rp 14.750.000	Rp 226.000.000
3	Jumlah	Rp 14.750.000	Rp. 226.000.000

Sumber: Data perhitungan di atas didapatkan dari total pendapatan-total biaya

Maka dapat disimpulkan bahwa kondisi pendapatan operasional UD Riski dalam kondisi baik di tahun 2017-2019 di waktu sebelum virus corona masuk ke Indonesia, namun ketika Covid-19 ini masuk ke Indonesia di tahun 2020-2022 pendapatan operasionalnya meraih peningkatan yang sangat drastis akibat dari timbul trend permintaan pada pembelian peti mati. Peningkatan terhadap pendapatan operasional dilakukan untuk menutupi biaya-biaya operasional agar menghasilkan laba yang maksimal.

¹¹⁵ M. Kurniawan Lubis, "Analisis Pendapatan Operasional dan Beban Operasional Terhadap Laba Operasional Perusahaan Pada PT. BPR Dana Mandiri Medan Per Triwulan Periode Tahun 2013-2017" (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2019), 75.

Hasil pengamatan dari peneliti yang didapatkan di lapangan yaitu, dari hasil wawancara bahwa perbandingan pendapatan operasional disebabkan oleh adanya peningkatan dari aktivitas-aktivitas perusahaan. Sehingga perbandingan pendapatan pada UD Riski ini sebelum dan sesudah mengalami kenaikan yang drastis pada perusahaan tersebut, dan penelitian ini sama dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Isnaini yaitu sama membahas tentang perbandingan pendapatan sebelum dan sesudah Covid-19.¹¹⁶



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹¹⁶ Isnaini, “ Analisis Perbandingan Pendapatan Driver Gojke Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19 di Kota Pekanbaru”, (Skripsi, Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Riau Pekan Baru, 2021), 35.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisa yang dilakukan terhadap penelitian tersebut maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa:

1. Trend permintaan pada pembelian peti mati sebelum Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. Pada sebelum Covid-19 permintaan petimati masih terbilang normal serta pendapatannya mengalami fluktuatif, serta yang menjadi faktor yang menentukan permintaan yaitu faktor harga, pendapatan konsumen, jumlah pembeli, selera konsumen, dan *Maslahah*
2. Trend permintaan pada pembelian peti mati pada masa Covid-19 di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.pada setelah Covid-19 atau masa Covid-19 permintaan peti mati sangatlah meningkat disebabkan oleh pandemi yang di tentukan oleh faktor-faktor permintaan yaitu faktor *masalah*, faktor jumlah permintaan, faktor harga, faktor pendapatan, faktor selera. Dari hal tersebut berbanding terbalik dengan kajian teori mengenai fakttor-faktor yang menentukan permintaan serta peti mati sangat tinggi permintaannya sehingga pendapatannya pun meningkat.
3. Perbandingan nilai pendapatan dari penjualan peti mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang sebelum dan sesudah

Covid-19. Dalam perbandingan pendapatan ini mengalami peningkatan yang signifikan di mulai 2017 – 2022 akibat dari pandemi Covid-19.

B. Saran

Berdasarkan dari pengkajian hasil penelitian di lapangan maka penulis bermaksud memberikan saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi perusahaan maupun penelitian yang selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan

Berdasarkan pada kesimpulan pada hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat memberikan beberapa saran bagi UD Riski, meskipun ada momentum pandemic Covid-19 sehingga terjadi peningkatan order yang signifikan diharapkan tidak memproduksi peti mati dengan asal-asalan, kualitas dari peti juga harus diperhatikan sesuai dengan standar ketentuan yang berlaku, mulai dari jenis kayu yang digunakan, kesesuaian ukuran peti mati, maupun pelapisan lainnya. Selain itu dengan adanya peningkatan permintaan peti mati, UD Riski diharapkan tidak memanfaatkan keadaan dengan menaikkan harga peti mati. Harga dapat ditentukan berdasar pada pasar dan biaya produksi yang dikeluarkan, mengingat penyesuaian dengan bahan baku yang dibutuhkan

2. Bagi peneliti selanjutnya

Adapun beberapa saran yang perlu diperhatikan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

Penelitian selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan penelitian mengenai trend permintaan, agar hasil penelitian agar dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Aeni, Nurul. 2021. "Pandemi Covid-19. Dampak Kesehatan, Ekonomi, dan Sosial." *Jurnal litbang*, vol. 2 No 1, 17.
- Alam. 2012. *Seri Pendalaman Materi Ekonomi*. Jakarta: Pt Gelora Aksara Pratama.
- Amaliawati Lia, Asfia Murni. 2019. *Ekonomika Mikro*. Bandung: Refika Aditama.
- Azhim, Abdul Islahi. 1988. *Economic Concept of Ibnu Taimiyah*. London: The Islamic Foundation.
- Baqir, Muhammad Ash-Shadr. 2008. *Buku Induk Ekonomi Islam*. Jakarta: Zahra.
- Barlev, Mankiw, N. Gregory. 2014. *Prinnciple of Economic*. Jakarta: Biro Bahasa Alkemis.
- Chapra,Umar. *Islam Dan Tantangan Ekonomi*. Jakarta: GemaInsani Pers.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Gramedia.
- Habib Akbar, Risnawati. 2018. "Analisis Faktor-Faktor Permintaan Buah Pepaya Impor Di Kota Medan." *Jurnal Agrium ISSN No.1: 157*
- Kusmuriyanto, Rusdarti. 2008 . *Ekonomi Fenomena Di Sekitar Kita*. Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri.
- Mukhtazar. 2012. *Teknik Penyusunan Skripsi*. Yogyakarta: Absolute Media.
- Mustofa, Imam. 2016. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Noer, HM Soetjipto. 2020. *Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid-19*. Yogyakarta: K-Media.
- Pratomo, Eko P. 2004. *Berwisata Ke Dunia Investasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Putong, Iskandar. 2002. *Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Ramadhan, Muhammad. *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Rozalinda. 2017. *Ekonomi Islam teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. Depok: RajaWali Pers.

- Rusdi, M. A. 2017. "Maslahat Sebagai Metode Ijtihad dan Tujuan Utama Hukum Islam DIKTUM," *Jurnal Balanca*, No. 1: 151
- Sadono, Sukirno. 2016. *Mikroekonomi teori Pengantar*. Jakarta : PT. Grafindo Persada.
- Santoso, Didik Haryadi. Awan Santoso. 2020. *Covid-19 Dalam Ragam Tinjauan Perspektif*. Yogyakarta: Mbridge Press.
- Suardjono. 2005. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- . 2017. *Metode penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Suprihatin, Dan Bintari. 1982. *Ekonomi Dan Koperasi*. Bandung: Ganesa Exact.
- Syafe'i, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Tim Penyusun. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Wardi, Muslich Ahmad. 2017. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah.

Skripsi

- Anggraeni, Dewi. 2022. "Analisis Trend dan Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Fashion Dalam Perspektif Ekonomi Islami". Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Arisandi, Andra. 2019. "Analisis Trend Biaya Operasional Dan Peningkatan Laba Pada PT. Jasmine Zhapira Makasar". Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Imanullah, Arif. 2018. "Analisis Permintaan Konsumen Terhadap Pembelian Produk Makanan Kemasan Impor Berlabel Halal MUI". Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.
- Isnaini. 2021. "Analisis Perbandingan Pendapatan Driver Gojek Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19 Di Kota Pekanbaru". Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Riau Pekanbaru.
- Mutiara, Hotnasari Siregar. 2017. "Efektifitas Pembiayaan Agribisnis Sektor Kelapa Sawit Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Kelapa Sawit (Studi Kasus Pada Pt. Bank Syariah Mandiri KCP Krakatau)". Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatra Utara.

Niken, Imas Fahira. 2021. “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Terhadap Pembelian Sepeda Motor Matik di Kabupaten Sidoarjo”. Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Agustus 1945 Surabaya.

Nurnasih, Jafar. 2020. “Alokasi Pendapatan Dalam Perspektif Ahli Ekonomi Islam”. Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu

Oktavia Lilik, Andita Falirin. 2019. “Pendapatan Pedagang Dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pasar Jrahkah Ngaliyan Semarang)”. Skripsi, Fakultas ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas islam Negeri Walisongo Semarang.

Rahchmawati, Ica. 2021. “Analisis Strategi *Sustainability* Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Pendapatan di masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Pasar Kangkung Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung)”. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Al-Qur'an dan Terjemah

Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 98

Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 110

Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 279

Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 285

Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 400

Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 402

Website

<https://www.kompas.com> (diakses pada tanggal 14 Juli 2022)

<https://www.cnbcindonesia.com> (diakses pada tanggal 14 Juli 2022)

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Analisis <i>trend</i> Permintaan pada Pembelian Peti Mati di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang sebelum dan sesudah Covid-19	Permintaan	Trend Permintaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Naiknya jumlah pembelian 2. Pendapatan meningkat 3. Selera konsumen 	Informan : <ol style="list-style-type: none"> a. Pemilik usaha UD Riski b. Karyawan UD Riski c. Konsumen UD Riski 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan penelitan kualitatif deskriptif 2. Jenis penelitian Field research (penelitian lapangan) 3. Lokasi penelitian: Desa Pulo, decamatan Tempeh, kabupaten Lumajang, Jawa Timur 4. Subyek penelitian: Teknik purposive 5. Teknik pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 6. Analisis data: Analisis Interaktif 7. Keabsahan data: Triangulasi Sumber 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana <i>trend</i> permintaan peti mati sebelum Covid-19 ? 2. Bagaimana <i>trend</i> permintaan setelah Covid-19 ? 3. Bagamana perbandingan nilai pendapatan dari penjualan peti mati di UD Riski sebelum dan sesudah Covid-19 ?
	Pembelian	Pembelian	<ol style="list-style-type: none"> 1. Akad 2. Barang dan jasa 3. Produsen 4. konsumen 	Referensi : <ol style="list-style-type: none"> a. Buku b. Google scholar c. Internet d. dokumentasi 		

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

J E M B E R

SURAT KETERANGAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Abdul Rohman

Nim : E20182245

Prodi/Jurusan : Ekonomi Syariah/ Ekonomi Islam

Alamat : Jln. Krajan Timur lingk. Sememu Pasirian Lumajang

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Analisis Trend Permintaan pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid-19**” adalah benar-benar karya asli saya kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan didalamnya maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pertanyaan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 21 Oktober 2022
Saya yang menyatakan



Abdul Rohman
E20182245

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana trend permintaan pada pembelian peti mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang sebelum dan sesudah Covid-19.
 - a. Dalam proses pemesanan menggunakan akad apa ?
 - b. Barang peti mati dan apa saja jasa yang ada di UD Riski ?
 - c. Siapa saja pelaku produsen ?
 - d. Siapa saja pelaku konsumen ?
 - e. Bagaimana alur jual beli di UD Riski ?
 - f. Faktor-faktor apa saja yang menentukan permintaan ?
2. Bagaimana perbandingan nilai pendapatan dari penjualan peti mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.
 - a. Berapa jumlah pendapatan sebelum Covid-19 ?
 - b. Berapa jumlah pendapatan pada masa Covid-19 ?
 - c. Bagaimana perbandingan pendapatan sebelum dan sesudah Covid-19 ?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>

Nomor : B-1336/Un.22/7.a/PP.00.9/10/2022
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

22 Oktober 2022

Kepada Yth.

Bapak Soehartono (Pimpinan UD Riski)

Jl. A. Yani, Desa Pulo, Kec. Tempeh, Kab. Lumajang

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Abdul Rohman
NIM : E20182245
Semester : IX (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Trend Permintaan Pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid-19 di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



SURAT KETERANGAN

SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini *Owner* UD RISKI

Nama : Soehartono

Jabatan : *Owner* UD RISKI

Dengan ini memberikan keterangan yang sebenar-benarnya bahwa nama dibawah ini:

Nama : Abdul Rohman

Nim : E20182245

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah selesai mengadakan penelitian dari 14 Maret sampai 4 November 2022, dalam rangka penyusunan skripsi di UD RISKI dengan judul **“Analisis Trend Permintaan Pada Pembelian Peti Mati Di UD RISKI Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang”**

Dengan ini surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunaan sebagaimana mestinya.

Lumajang, 4 November 2022

Owner UD RISKI

Soeharto:

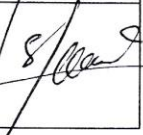


JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Analisis Trend Permintaan pada Pembelian Peti Mati di UD Riski Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Sebelum dan Sesudah Covid-19.

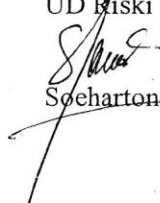
Lokasi Penelitian:

Kelurahan Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang

No	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
1	24 Januari	Menyerahkan surat izin penelitian kepada UD Riski Pulo. Menemui Bapak Soehartono.	
2	7 Maret	Wawancara dengan Bapak Soehartono (Pemilik UD Riski)	
3	9 Maret	Wawancara dengan Ibu Jumiati (Bendahara UD Riski)	
4	12 September	Wawancara dengan Bapak Kasil (Pekerja UD Riski)	
5	2 November	Meminta surat keterangan selesai penelitian	

Pulo, 24 Oktober 2022

Pemilik
UD Riski


Soehartono



DOKUMENTASI



Sumber: wawancara dengan Bapak Soehartono selaku pemilik UD Riski



Sumber: wawancara dengan Ibu Jumiati selaku bendahara di UD Riski



Sumber: wawancara dengan bapak kasil selaku pekerja serta tempat UD Riski



Sumber: Data diolah dari UD Riski

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BIODATA PENULIS



Data Pribadi

Nama : Abdul Rohman
Tempat/Tanggal Lahir : Lumajang/24 2000
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Dsn Sememu Bulak Wareng RT 004/ RW 002,
Sememu, Kecamatan Pasirian Kabupaten
Lumajang.
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah
Email : abdurraohman08@gmail.com

Riwayat Pendidikan

Taman Kanak-kanak : TK Muslimat NU Sememu (2005-2006)
Sekolah Dasar : MI Nurul Islam 02 Sememu (2006-2012)
MTS : MTS SA Gubug Al-Munir (2012-2015)
MA : MA Nurul Islam Bades (2015-2018)
Perguruan Tinggi : UIN KHAS JEMBER (2018-2022)

Pengalaman Organisasi

1. Remas Musholla MA Nurul Islam Bades
2. Remas AL-Hikmah Sememu
3. Humas PSHT Rayon Sememu Ranting Pasirian Cabang Lumajang