

**ANALISIS LABA PENJUALAN DENGAN SISTEM BAYAR CASH DAN
SISTEM ARISAN DI UD ENY FURNITURE 2 DESA SERUT
KECAMATAN PANTI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

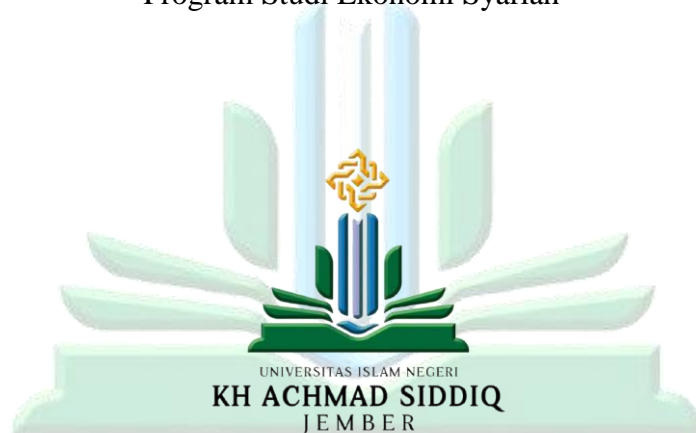
Di ajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
Oleh
MOH. FADLI
NIM: E20182178

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

2023

**ANALISIS LABA PENJUALAN DENGAN SISTEM BAYAR CASH DAN
SISTEM ARISAN DI UD ENY FURNITURE 2 DESA SERUT
KECAMATAN PANTI KABUPATEN JEMBER**

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
MOH. FADLI
NIM: E20182178

Disetujui pembimbing



Ana Pratiwi, M. S. A
NIP.198803012018012001

**ANALISIS LABA PENJUALAN DENGAN SISTEM BAYAR CASH DAN
SISTEM ARISAN DI UD ENY FURNITURE 2 DESA SERUT
KECAMATAN PANTI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

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

Hari : Kamis

Tanggal : 22 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



Dr. Roni Subhan, M. Pd.
NIP. 197103062005011001



Mohammad Mirza Pratama, S.ST.,M.M
NUP. 201907180

Anggota :

1. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I ()
2. Ana Pratiwi, M.S.A ()

UNIVERSITAS ISLAM KHACHMAL JIDDIQ
JEMBER

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

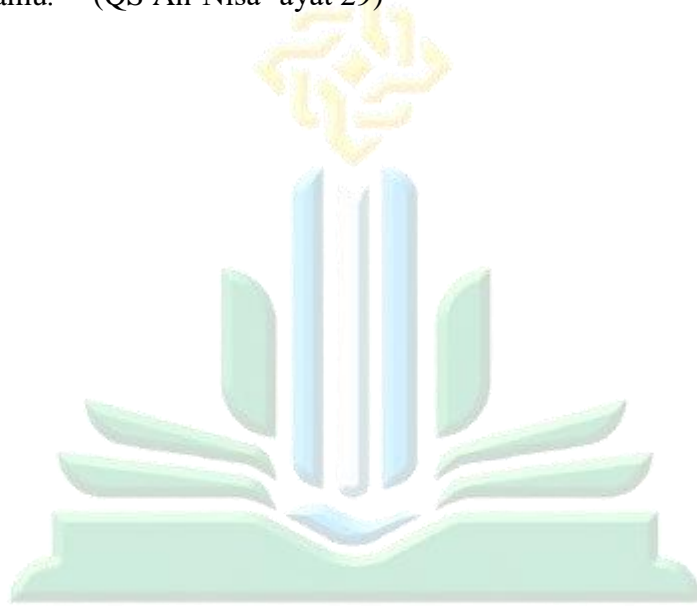


Dr. Kholidan Rifa'i, S.E, M.Si
NIP. 196808072000031001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “ Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. ”¹ (QS An-Nisa’ ayat 29)



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: PT Insan Media Pustaka, 2012), 83.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga terselesaikannya tugas akhir (Skripsi) ini. Semoga untaian kata dalam karya tulis ilmiah ini menjadi sebuah persembahan sebagai ungkapan rasa syukur dan terima kasih Skripsi ini saya persembahkan kepada orang-orang hebat yang telah mendukung:

1. Kepada kedua orang tua saya tercinta, Abi Sarkawi dan Umi Azizah, yang doanya selalu menyertai setiap jejak kehidupanku, membimbingku dan telah memberikan kasih sayang yang tak terhingga serta dukungan moral maupun materi untuk keberhasilanku.
2. Kepada saudara/saudariku Abdul Aziz dan Mufida Salsabila
3. Kepada Keluarga Besar Khotmil Qur'an Gebang Langkap
4. Kepada guru-guru semuanya.
5. Kepada istri saya Fahilda terima kasih menjadi support terbaik
6. Kepada sahabat karibku (Tum lutfi, Wahdana, Fadil, Atiq, Laili, Iita, Afin, Dayat, Sholeh) terima kasih selalu ada
7. Keluarga besar Ekonomi Syariah

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih dan maha penyayang. Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat, nikmat, serta hidayahnya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M, selaku Rektor UIN KHAS Jember yang telah memberikan fasilitas selama berada di UIN KHAS Jember.
2. Bapak. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember
3. Ibu Dr, Nikmatul Masruroh S.H.I., M. E.I. selaku ketua jurusan Ekonomi Islam UIN Kiah Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I, selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah
5. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I, selaku Dosen pembimbing Akademik selama penulisan berada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
6. Ibu Ana Pratiwi, M. S. A, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan dan arahan atau saran dalam penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

8. Ibu Nureni yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di UD Eny Furniture miliknya dan sudah bekerja sama sehingga skripsi ini terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari harapan yang sempurna, kekurangan pasti ada didalamnya, penulis menyusun berdasarkan kemampuan yang ada dan untuk menyempurnakan tentu tidak lepas dari kritik dan saran yang bersifat membangun dari para pembaca.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis hanya berharap ridho Allah SWT, semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat dan barokah di dunia dan akhirat khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Aamiin Allahumma Aamiin.

Jember, 22 Juni 2023

MOH. FADLI
E20182178



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

ABSTRAK

Moh. Fadli, 2023: *Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar Cash Dan Sistem Arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.*

Jual beli merupakan suatu kegiatan pertukaran barang dengan barang atau harta dengan harta yang, dilakukan oleh pembeli dan penjual dengan *sighat*, yaitu ungkapan ijab dan qobul dilakukan, dengan sukarela antara masing-masing pihak, dan harta yang ditukar adalah yang bernilai manfaat. Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.

Fokus penelitian pada penelitian ini adalah: 1) Bagaimana sistem penjualan dengan bayar *Cash* dan sistem arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember? 2) Bagaimana penentuan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember? 3) Bagaimana perolehan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember?

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui sistem penjualan dengan bayar *Cash* dan sistem arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember 2) Untuk mengetahui penentuan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember 3) Untuk mengetahui perolehan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitiannya menggunakan penelitian deskriptif. Penentuan subyek penelitian ini menggunakan teknik *Purposive*. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data menggunakan deskriptif kualitatif.

Hasil dari penelitian ini adalah: 1) konsumen lebih banyak memilih dengan cara cash di karenakan konsumen akan mendapatkan harga yang lebih miring dan mereka tidak perlu menunggu waktu yang lama untuk membawa pulang barang. Namun sistem pemabayaran dengan arisan juga memberikan dampak yang positif dalam penjualan barang setiap bulannya 2) Dalam proses penentuan labanya UD Eny furniture menggunakan laba bruto, dimana cara penghitungan labanya diperoleh dari selisih harga pokok barang dikurangi dengan harga jual barang. 3) perolehan laba UD Eny Furniture yaitu lebih banyak dengan penjualan secara cash dari pada penjualan secara arisan arisan

Kata Kunci: Laba, Penjualan, Bayar *Cash*, Arisan

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah	8
F. Sistematika Pembahasan.....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Kajian teori.....	20
1. Laba.....	20
2. Penjualan.....	24
3. Sistem Pembayaran Tunai (<i>Cash</i>).....	28
4. Sistem Pembayaran dengan Arisan.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	41
1 Pendekatan dan Jenis Penelitian	41
2 Lokasi Penelitian	41
3 Subjek Penelitian	42
4 Teknik Pengumpulan Data	42
5 Analisis Data.....	44
6 Keabsahan Data	45

7 Tahap-Tahap Penelitian	46
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	49
A Gambaran Objek Penelitian.....	49
B Penyajian Data dan Analisis Data.....	52
C Pembahasan Temuan	62
BAB V PENUTUP	67
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran-Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....	69
Lampiran-Lampiran	



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

Daftar Tabel

2. 1 Tabulasi Penelitian Terdahulu	18
4. 1 Data Penjualan Secara Tunai	58
4. 2 Data Penjualan Arisan.....	59
4. 3 Data Penjualan Tunai	60
4. 4 Data Penjualan Arisan.....	61



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Daftar Gambar

4. 1 Struktur Organisasi UD Eny Furniture	51
---	----



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau menransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.²

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan, karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam usahanya. Secara umum, perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya.

Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong perusahaan untuk selalu melakukan perbaikan pada biaya produksi dan penjualan. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang baik dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Tujuan ini akan digunakan sebagai ukuran penilaian keberhasilan atau kegagalan yang telah dilaksanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan

² Winardim, *Kamus Ekonomi*, Alumni, Bandung, 1982, hal. 97.

kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan dengan sistem *cash*.

Penjualan *Cash* (secara langsung) bisa menjadi salah satu cara efektif untuk membangun sebuah bisnis yang fleksibel dan dengan hemat biaya rendah, menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku “Manajemen Pemasaran” pengertian penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.³ Penjualan adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.⁴

Perusahaan yang kurang dapat mengembangkan usahanya lambat laun akan tergeser oleh perusahaan pesaing, maka dari itu setiap perusahaan harus memiliki cara lain untuk menarik konsumen. Selain penjualan dilakukan secara tunai ataupun kredit, terdapat beberapa perusahaan yang mengandalkan penjualannya dalam sistem arisan. Arisan merupakan kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang, kemudian diundi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan dalam sebuah pertemuan berkala sampai semua anggota memperolehnya. Arisan dalam masyarakat telah menjadi budaya yang telah melekat sejak lama, arisan juga mempunyai banyak manfaat sehingga kegiatan arisan masih terus dijalankan oleh masyarakat desa maupun kota. Beberapa diantara manfaat arisan yaitu sebagai wadah silaturahmi antar anggota arisan, karna arisan dalam pelaksanaan undian untuk mendapatkan nama yang akan menerima arisan tersebut haruslah dengan berkumpul, kemudian manfaat yang lain dari arisan tersebut adalah sebuah suntikan dana untuk modal usaha atau kebutuhan lainnya bagi penerima arisan.

³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 2008, Hal. 8

⁴ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, Hal. 5.

Arisan dalam sebuah penjualan merupakan sebuah taktik yang dapat dilakukan oleh pengusaha dalam memperoleh konsumen yang lebih banyak. Dalam menjalankan sistem arisan tersebut, pemilik perusahaan harus mengumpulkan beberapa anggota yang nantinya akan melakukan kesepakatan pembayaran arisan. Misalnya, kesepakatan arisan akan dilakukan setiap satu bulan sekali, maka seluruh anggota arisan akan membayar arisan tersebut setiap satu bulan sekali. Ketika uang sudah terkumpul penuh, maka undian akan segera dilakukan. Untuk anggota arisan yang namanya keluar dari undian tersebut maka akan diberikan barang yang sesuai dengan uang yang didapat.

Dalam sebuah penjualan terdapat laba (keuntungan). Laba umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan pada kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi dan pengambilan keputusan dan unsur prediksi. Menurut *Commite On Terminology* (Sofyan Syafri H.,(2004) dalam Aliyal Azmi mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi.⁵ Kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan. Laba sebagai suatu alat prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Nilai laba dimasa lalu, yang didasarkan pada biaya historis dan nilai berjalan, terbukti berguna dalam meramalkan nilai mendatang. Laba terdiri dari hasil operasional atau laba biasa dan hasil-hasil non operasional atau keuntungan dan kerugian luar biasa dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba bisa dipandang sebagai suatu ukuran efisiensi. Laba adalah suatu ukuran kepengurusan (*stewardship*) manajemen atas sumber daya suatu kesatuan

⁵Aliya Azmi, *Teori Akuntansi*, CV. HWC GRUP, Aceh, 2021, Hal. 155.

dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan.

Laba merupakan konsep yang memiliki berbagai sudut pandang, tergantung dari siapa yang menilai dan bagaimana tujuan penilainnya terhadap hal tersebut. Laba merupakan perbandingan antara pendapatan dan beban yang timbul dalam kegiatan utama perusahaan atau perdagangan selama suatu periode tertentu. Dan tujuan diantara perdagangan dalam dunia ialah mencari laba, yang merupakan cermin dari pertumbuhan harta dan sementara laba didapat dari selisih antara pendapatan dan biaya. Maka pengertian pendapatan dan biaya sangat penting untuk di pahami dalam mengambil keputusan.⁶

Ada beberapa ulama fiqih mengemukakan definisinya mengenai laba. Dan di antaranya ialah Ibnu Qudamah mengemukakan bahwa laba dari harta dagang ialah pertumbuhan pada modal, yaitu pertumbuhan nilai barang dagangan. Dari pendapat ini bisa memahami bahwa laba yaitu ada karena penambahan (kelebihan) pada nilai harta yang telah ditetapkan untuk operasional (modal).⁷ Dalam upaya mencari profit tentunya perusahaan melakukan penjualan produk/jasa yang ditawarkan perusahaan tersebut. Penjualan dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu Penjualan Tunai (*Cash*) dan Penjualan Kredit. Untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan, perusahaan pada umumnya melakukan penjualan secara kredit yang pada transaksinya menimbulkan piutang. Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan secara non-tunai, agar penjualan dapat ditingkatkan. Dalam hal ini pencapaian laba yang diharapkan adalah lebih maksimal.

Penelitian ini berfokus pada analisis laba penjualan dengan sistem bayar *cash* dan sistem arisan di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember. UD Eny Furniture ini merupakan sebuah toko

⁶ Henry Faizal Noor, *Ekonomi manajerial*(Jakarta: raja Grafindo perseda, 2011),190

⁷ Zaidah kusumawati, *Menghitung Laba Perusahaan Aplikasi Akuntansi Syariah* (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2005),7

mebel yang didirikan oleh seorang perempuan berusia 42 tahun Bernama Ibu Nuraeni yang biasa dipanggil dengan sebutan Ibu Eny. Omset penjualan di toko mebel ini bisa mencapai sekitar 60.000.000-70.000.000 perbulannya. Jika ditinjau dari segi sosial ekonomi, toko mebel milik Ibu Eny juga dapat membantu perekonomian keluarga dari para pegawainya. Perharinya, toko mebel ini bisa mendapatkan kurang lebih dari 3 pelanggan. Beberapa barang yang dijual di toko mebel Eny Furniture adalah sebagai berikut: Spring bed, kursi, lemari, meja rias, bantal, guling dll. Barang-barang tersebut dijual dengan dua cara, yaitu dengan sistem *cash* dan sistem arisan. Penjualan sistem *cash* di toko mebel tersebut dilakukan dengan cara yang sama dengan toko mebel pada umumnya, yaitu pelanggan datang langsung ke toko dan terjadilah proses tawar menawar dengan barang yang sudah dipilih. Setelah proses tawar menawar selesai, barang yang sudah dipilih akan diantarkan ke rumah pelanggan dengan tambahan ongkos kirim sesuai dengan jarak rumahnya. Namun, terkadang terdapat beberapa pelanggan yang memilih untuk membawa barangnya sendiri supaya tidak perlu membayar biaya tambahan. Kemudian penjualan dengan sistem arisan, yaitu dimana anggota arisan wajib hadir dan mewajibkan anggota menyeter sejumlah uang yang telah disepakati oleh pemilik mebel dengan anggotanya. Ketika uang sudah terkumpul, maka uang tersebut akan ditukarkan dengan salah satu barang yang ada di mebel Eny Furniture sesuai dengan pilihan pelanggan.

Penelitian serupa telah dilakukan oleh Acing Olana pada tahun 2019. Acing Olana meneliti tentang “ Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan (studi kasus akun *facebook* Risa Nadev)”. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa praktek jual beli dengan sistem arisan adalah peserta mengikuti arisan dengan mendaftarkan diri menjadi peserta arisan melalui jaringan pribadi ke nomer *WhatsApp Owner* Akun *Facebook* Risa Nadev. Selanjutnya *Owner* memberitahukan ketentuan dan syarat syarat

yang dilengkapi oleh peserta arisan.⁸ Penelitian lain juga dilakukan oleh Febrian Bayu Nugroho pada tahun 2017. dengan judul skripsi “Jual Beli Barang-Barang *Second* Dengan Sistem *Cash On Delivery* (COD) (Study Kasus Pada Situs Forum Jual Beli Purwokerto).⁹ Penelitian tersebut menghasilkan bahwa menurut islam hukum pelaksana jual beli barang-barang *second* dengan sistem *Cash on Delievery* (COD) diforum jual beli purwokerto diperbolehkan atau sah.

Dari penjabaran diatas peneliti tertarik dengan sistem penjualan di UD Eny Furniture 2 Desa Serut, Kecamatan Panti Kabupaten Jember, karena di UD tersebut memiliki beberapa sistem penjualan, yaitu penjualan secara *cash*, kredit, dan sistem arisan. Pada sistem penjualan tersebut, yang membuat fokus penelitian ini adalah sistem penjualan *cash* dan arisan, karena sistem arisan ini jarang dijumpai pada Usaha Dagang lainnya di desa serut kecamatan panti.

Peneliti memilih untuk melakukan penelitian terkait analisis laba penjualan dengan sistem bayar *cash* dan sistem arisan di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember dikarenakan UD tersebut sudah berpengalaman dalam melakukan aktivitas ekonomi, khususnya pada proses penjualan dengan sistem *cash* dan arisan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti **“Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar Cash Dan Sistem Arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember”**.

⁸ Acing Olana, *praktik jual beli dengan sistem arisan study kasus akun fecebook Risa Nadeh*, (Skripsi , Institute Agama Islam Negeri (IAIN) METRO, Lampung, 2019)

⁹ Febrian Bayu Nugroho, *jual beli barang-barang second dengan sistim Cash on delivery (COD) (study kasus pada situs forum jual beli purwokerto)*,(Skripsi, Institute Agama Islma Negeri (IAIN) Purwokerto,2017)

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana sistem penjualan dengan bayar *Cash* dan sistem arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember?
2. Bagaimana penentuan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember?
3. Bagaimana perolehan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem penjualan dengan bayar *Cash* dan sistem arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui penentuan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.
3. Untuk mengetahui perolehan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

D. Manfaat Penelitian

Adapun dengan tercapainya tujuan penelitian, semoga dapat memberikan manfaat ganda, baik teoritis maupun praktis.

1 Manfaat teoritis

Manfaat teoritis dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan khususnya mengenai Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* dan Sistem Arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember dan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

2 Manfaat praktis

a). Bagi peneliti

Manfaat untuk peneliti sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar S1, juga untuk menambah wawasan pengetahuan dalam bidang ekonomi khususnya pada Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* Dan Sistem Arisan di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

b). Bagi UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan literatur bagi lembaga UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah yang mengembangkan kajian mengenai Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* Dan Sistem Arisan di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

c). Bagi masyarakat

Memberikan pengetahuan tentang Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* Dan Sistem Arisan di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisikan tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti didalam judul penelitian. Tujuan agar tidak terjadi kesalahan pahaman terhadap makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti.¹⁰

1. Laba

¹⁰ Tim Revisi Pedoman Penelitian Karya Ilmiah IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jembe: IAIN Jember Press, 2020), 45-46.

Menurut Soemarso mendefinisikan laba sebagai berikut: Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi.¹¹ Menurut Muhammad Gade dan Said Khaerul Wasif, laba yang diperoleh perusahaan adalah selisih antara pendapatan dan biaya.¹² Dari beberapa pengertian laba dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih lebih antara pendapatan dan beban yang timbul dalam kegiatan utama atau sampingan di perusahaan selama satu periode.¹³

2. Penjualan

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan sebagian manusia dalam menjual barang dagangan yang dimiliki baik itu barang ataupun jasa kepada pasar agar mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan. Dengan pengertian lain definisi penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjualan kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi (Rangkuti).¹⁴

3. Bayar *Cash*

Pada tingkat dasar sistem pembayaran adalah suatu cara yang di sepakati untuk mentransfer suatu nilai (*value*) antara pembeli dan penjual dalam suatu transaksi. Media yang digunakan untuk pemindahan nilai uang tersebut sangat beragam, mulai dari alat pembayaran yang

¹¹ Soemarso, S. R., Akuntansi Suatu Pengantar, (Salemba Empat, Jakarta, 2010), Hal. 15.

¹² Muhammad Gade, Teori Akuntansi, (Almahira, Jakarta, 2005) Hal. 16.

¹³ Denny Putri Hapsari, *Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan*, Jurnal Akuntansi 5, no. 1 (Januari 2018): 47 <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/Akuntansi/article/download/502/564>

¹⁴ Andri Prasetyo, Rahel Susanti, *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar* 10, no.2, (Agustus 2016): 1, <https://jurnal.stmikasia.ac.id/index.php/jitika/article/view/57>

sederhana sampai pada penggunaan sistem yang kompleks dan melibatkan berbagai Lembaga.

4. Arisan

Arisan merupakan sekelompok orang yang menyerahkan sejumlah uang kepada ketua arisan secara rutin atau berkala dengan jumlah yang sama, kemudian diundi untuk menentukan siapa yang mendapatkan arisan tersebut.¹⁵

F. Sistematika Pembahasan

Agar yang dibahas tidak keluar jalur yang telah ditentukan, maka pada bagian ini peneliti ingin memberikan bagaimana gambaran sistematika dari penulisan ini.

BAB I membahas tentang pendahuluan, yang terdiri latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan definisi istilah dan terakhir sistematika pembahasan yang berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan sampai dengan bab penutupan.

BAB II membahas tentang kajian kepustakaan, yang akan dipaparkan penelitian terdahulu dan kajian teori yang berhubungan dengan judul penelitian yang diambil.

BAB III membahas tentang metode penelitian yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknis pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV berisi tentang penyajian data dan analisis, dalam bab ini mengemukakan secara rinci bukti-bukti yang diperoleh dan merupakan

¹⁵ Ahmad Gozali, *Cashflow for women menjadikan perempuan sebagai meneger keuangan keluarga paling top*, (Jakarta selatan: PT Mizan Publika, 2005), 52

hasil penemuan peneliti, sehingga yang penting untuk dikemukakan adalah gambaran penelitian penyajian data analisis, serta pembahasan temuan.

BAB V yaitu penutup yang berisi kesimpulan dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, saran-saran, dan diakhiri dengan penutup.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang hendak dilakukan dan kemudian membuat ringkasannya baik penelitian yang sudah dipublikasi atau belum dipublikasikan.¹⁶

- 1) Acing Olana, dari jurusan hukum Ekonomi Syariah Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung tahun 2019. Judul skripsi “Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan (studi kasus akun *faceboook* Risa NadeF)”¹⁷

Dalam skripsi ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif Adapun pengumpulan data ialah dengan wawancara (*interview*) terhadap pemilik akun Risa NadeF.

Hasil penelitian yang didapat bahwa praktek jual beli dengan sistem arisan adalah peserta mengikuti arisan dengan mendaftarkan diri menjadi anggota arisan melalui jaringan pribadi ke kontak *Whatsaap Owner Akun facebook risa nadeF*. Dan *owner* memberitahukan ketentuan dan syarat yang harus dilengkapi oleh peserta arisan.

Persamaan dalam penelitian ini yaitu menggunakan sistem jual beli dengan arisan.

- 2) Riza Ika Korniwati, Tradisi Menjual Hewan Daging Hewan Qurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi dan KUH Perdata.

¹⁶ Tim Revisi Pedoman Penelitian Karya Ilmiah IAIN Jember, 46

¹⁷ Acing olana, *praktik jual beli dengan sistem arisan study kasus akun fecebook Risa NadeF*, (Skripsi , Institute Agama Islam Negeri (IAIN) METRO, Lampung, 2019)

Dalam skripsi ini peneliti menggunakan metode empiris dengan pendekatan kualitatif yuridis adapun pengumpulan data ialah dengan menggunakan wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang didapat Hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut: 1. Praktik penjualan daging hewan kurban terjadi pada hari raya Idul Adha yang sebelumnya kepala, kaki, dan kulit dibagi kepada shahibul qurban yang kemudian setuju apabila bagian tersebut dijual secara lelang. Jual beli daging hewan kurban sah apabila diperjualbelikan menurut KUH Perdata. 2. Jual beli daging hewan kurban merupakan akad jual beli yang termasuk dalam akad tijarah. Menurut mazhab Hanafi penjualan daging kurban diperbolehkan, karena setelah dikaji dengan pandangan Abu Hanifah jual beli daging kurban tersebut sesuai dengan rukun dan syarat jual beli yang telah ditentukan mazhab Hanafi.¹⁸

- 3) Nabila Aulia Rahmah, Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik).

Dalam skripsi ini peneliti menggunakan metode purposive sampling. Adapun tehnik pengumpulan data yaitu menggunakan wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah Pelaksanaan jual beli arisan uang yang terjadi di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik yaitu peserta (penjual) menjual nama arisan yang dimilikinya kepada pihak yang mau membelinya (pembeli) dengan separuh harga atau nominal yang lebih rendah dari jumlah yang nantinya akan diperoleh dari kegiatan arisan. Pandangan Wahbah al-Zuhaili terhadap jual beli arisan uang di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik yaitu tidak sah (tidak diperbolehkan)

¹⁸ Riza Ika Korniwati, "Tradisi Menjual Hewan Daging Hewan Qurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi dan KUH Perdata". (Skripsi: Uin Malik Ibrahim, 2019)

dikarenakan tidak memenuhi syarat-syarat di dalam sharf yang mana didalamnya tidak ada serah terima barang, tidak ada kesamaan ukuran barang, dan akad tidak dilakukan secara kontan.¹⁹

- 4) Sintia Ratu, *Praktek Jual Beli Nomor Urut Arisan Online* (studi kasus pada akun Instagram @Arisankeanbjm).

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui untuk mengetahui praktek jual beli nomor urut arisan online pada akun @Arisankeanbjm, dan faktor penyebab praktek jual beli nomor urut arisan online pada akun @Arisankeanbjm.

Hasil dari penelitian ini adalah praktek jual beli nomor urut arisan yang di lakukan salah satu anggota arisan tanpa sepengetahuan *owner* arisan ini terdapat kesepakatan sebagai berikut, praktek jual beli nomor urut arisan yang di lakukan oleh informan I dan II pada kegiatan ini bukan termasuk dalam kegiatan jual beli namun jual beli nomor urut arisan ini hanyalah istilah yang di gunakan masyarakat pada umumnya.²⁰

- 5) Yuni Shofiatun Naimah, 2020, *Analisis Hukum Islam Terhadap Kloter Arisan Handphone Dengan Menggunakan Sistem Akad Qardh* (Studi Kasus Arisan Handphone Sahabat Cell).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif Adapun teknik pengumpulan data yaitu menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian yang didapat yaitu bahwa kloter arisan *handphone* sahabat *Cell* tidak sesuai dengan hukum islam karena mengandung riba didalamnya. Serta mengambil manfaat dari adanya utang piutang dalam arisan tersebut. Riba termasuk kategori riba nasi'ah. Sebab dalam pembayaran yang tidak sama dan ada

¹⁹ Nabila Aulia Rahmah, "Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik)".(skripsi: Uin Malik Ibrahim,2019)

²⁰ Sintia Ratu,"Praktek Jual Beli Nomor Urut Arisan *Online* (studi kasus pada akun Instagram @Arisankeanbjm)"(skripsi: Uin Antasari Banjarmasin,2020)

tambahan syaratkan bagi member yang membayar dengan nominal tinggi. Sehingga praktik utang piutang ini hukumnya haram/batal.²¹

- 6) Hasrul Asis,2020, Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Menang Arisan Di Desa Singki Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui proses terjadinya praktek jual beli menang arisan (2) untuk mengetahui perspektif hukum islam terhadap jual beli menang arisan. Jenis penelitian ini menggunakan kualitatif, dan tehnik pengumpulan data yaitu menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perspektif hukum islam terhadap praktek jual beli menang arisan (1) Ketika ada seseorang yang secara mendadak atau insidental mempunyai kebutuhan akan uang tunai, arisan nomor urut ini dapat dijadikan sebagai solusinya, yaitu dilakukan dengan tukar menukar atau jual beli menang arisan atau jual beli nomor urut arisan dengan anggota lainnya. (2) praktek jual beli menang arisan di desa singki tidak sesuai dengan rukun dan syarat jual beli sebagaimana telah ditetapkan dalam syariat islam.²²

- 7) Didit Budi Utomo,2020, Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Onderdil Bekas Sepeda Motor Sistem COD (*Cash On Delivery*) Dan Pcb (Pantau Cokok Bayar) Di Toko Kiyatjr 69.

Penelitian ini merupakan penelitian lapang (*field research*) dengan terjun langsung kelapangan, dengan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi hasil wawancara kepada pihak penjual dan pembeli onderdil bekas sepeda motor di toko kiyatjr 69

Adapun hasil penelitian yang didapat dalam penelitian ini yaitu dalam transaksi COD dan PCB ini sudah diterapkan beberapa

²¹ Yuni shofiatun naimah “analisis hukum islam terhadap kloter arisan *handphone* (studi kasus arisan *handphone* sahabat *cell*)”,(skripsi: Uin Walisongo,2020)

²² Hairul asis “perspektif hukum islam terhadap praktek jual beli menang arisan di desa singki kecamatan anggeraja kabupaten enrekang” (skripsi: Universitas Muhammadiyah Makassar,2020)

praktik khiyar walaupun orang belum menggunakan istilah khiyar untuk menyebutkannya tetapi secara tidak langsung telah mempraktikannya, dalam tinjauan fiqih muamalah praktik jual beli dengan menggunakan metode COD dan PCB diperkenalkan, hal ini selaras dengan tujuan fiqih muamalah yaitu saling tolong menolong. Onderdil yang dijual oleh toko tidak semua cacat dan sah untuk dijual, akan tetapi ada beberapa hal yang tidak sesuai dengan rukun dan syarat sah jual beli diantara ada kecurangan berupa menutupi cacat dari suatu barang dan tidak sepenuhnya menyampaikan kondisi dari onderdil yang dijual.²³

- 8) Salamah, 2019, Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Pulsa Praktik Pembayaran Token Listrik Di PT. Alfamart Kota Banjarmasin.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sistem jual beli token listrik dan untuk mengetahui tinjauan hukum islam tentang jual beli pulsa token listrik di PT Alfamart Banjarmasin. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang didapat dari karyawan langsung. Dan pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang didapat dalam penelitian ini adalah praktik jual pulsa token listrik pembelian pulsa token ini harga uang yang kita keluarkan tidak sama dengan kWh yang kita dapat. Praktik seperti ini tidak termasuk riba karena token listrik bukanlah mata uang sehingga tidak harus diperjual belikan secara tamatsul (dengan nilai sama). Hal ini dinyatakan sah dan diperbolehkan.²⁴

²³ Didit budi utomo “tinjauan fiqih muamalah terhadap praktik jual beli onderdil bekas sepeda motor sistem COD (*Cash on delivery*) dan PCB (pantau cocok bayar) di toko kiyatjr 69” (skripsi: institute agama islam negeri Surakarta,2020)

²⁴ Salamah, “tinjauan hukum islam tentang jual beli pulsa praktik pembayaran token listrik di PT. Alfamart Kota Banjarmasin” (skripsi: Universitas Islam Kalimantan,2019)

- 9) M. Arif Jailani, *Praktek Jual Beli Arisan Pada Masyarakat Desa Bumi Makmur Kecamatan Bintang Ara Kabupaten Tabalong*.

Jenis metode yang digunakan dalam penelitian hukum empiris (*Field research*) yang bersifat deskriptif yang. Hasil yang diperoleh dalam penelitian menjelaskan bahwa berdasarkan tiga variasi kasus, yaitu : kasus pertama jual beli arisan merupakan praktek jual beli uang terhadap uang, maka hal demikian tidak di benarkan dalam hukum islam, karena termasuk kategori riba. Kasus kedua praktek jual beli arisan yang sejatinya merupakan praktek hutang piutang barang berupa sembako yang berlebih, karena salah satu pihak di untungkan dengan potongan 5%, seperti pada umumnya pembayaran yang berlebih di hukumi riba. Kasus ketiga bukanlah kegiatan suatu transaksi jual beli, dapat di peroleh dengan cepat sebelum Namanya menjadi pemenang dengan suatu syarat di potong 1.5%. peneliti menyimpulkan ini tidak bermasalah dan dapat di toleransi.²⁵

- 10) Eva,2021, *Sistem Jual Beli Benur Di PT.Esaputlii Prakarsa Utama (Analisis Hukum Ekonomi Islam)*.

Metode penelitian ini yang digunakan adalah jenis penelitian *field research* dengan metode deskriptif, teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) sistem takaran yang digunakan yaitu sampling. Metode pembayaran yang benar yaitu *face to face* melalui telepon seluler. Dalam tinjauan ekonomi islam praktik jual beli tersebut belum diketahui secara pasti berapa jumlah benur yang telah diterima setelah hitungan gelas pertama.(2) kendala dalam perusahaan *offline* apabila pembeli ingin mengirimkan biaya yang

²⁵ M. Arif Jailani, "Praktek Jual Beli Arisan Pada Masyarakat Desa Bumi Makmur Kecamatan Bintang Ara Kabupaten Tabalong"(skripsi: Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin,2019)

benar dari pembeli yaitu benur yang stres, kendala dari pembeli yaitu benur yang stress karena terlalu dalam perjalanan.²⁶

Dari beberapa penelitian terdahulu, peneliti membuat kesimpulan dalam table persamaan dan perbandingan sebagai berikut ;

Tabel 2. 1

Mapping persamaan dan perbedaan

NO	NAMA/TAHUN	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1	Eva(2021)	Sistem Jual Beli Benur Di Pt.Esaputlii Prakarsa Utama (Analisis Hukum Ekonomi Islam).	Sama sama membahas tentang jual beli secara langsung	Perbedaannya yaitu obyek penelitiannya
2	Didit Budi Utomo(2020)	Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Onderdil Bekas Sepeda Motor Sistem Cod (<i>Cash On Delivery</i>) Dan Pcb (Pantau Cocok Bayar) Di Toko Kiyatjr 69	Sama sama membahas tentang jual beli barang	Perbedaannya yaitu diobjek yang diteliti
3	Hasrul Asis(2020)	Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Menang Arisan Di Desa Singki Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang	Persamaan dalam penelitian ini yaitu dijenis penelitiannya yaitu sama sama menggunakan kualitatif	Perbedaan pada penelitian ini lebih terfokuskan pada etika bisnisnya
4	Yuni Shofiatun Naimah(2020)	Analisis Hukum Islam Terhadap Kloter Arisan <i>Handphone</i> Dengan Menggunakan Sistem Akad Qardh	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama sama mebahas tentang sistem arisan barang	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu objek atau barang yang dijual belikan

²⁶ Eva, "sistem jual beli benur di PT.esaputlii Prakarsa utama (analisis hukum ekonomi islam). (skripsi: Institute Agama Islam Negeri (IAIN) pare pare,2021)

		(Studi Kasus Arisan <i>Handphone Sahabat Cell</i>).		menggunakan sistem arisan
5	Sintia Ratu(2020)	Praktek Jual Beli Nomor Urut Arisan <i>Online</i> (studi kasus pada akun Instagram @Arisankeanbjm)	Persamaan dengan penelitian ini sama sama membahas sistem pembayaran jual beli arisan	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu obyek yang di teliti
6	Salamah(2019)	Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Pulsa Praktik Pembayaran Token Listrik Di Pt. Alfamart Kota Banjarmasin.	Persamaan dalam penelitian ini yaitu di jenis penelitiannya yaitu sama sama menggunakan kualitatif	Perbedaannya yaitu diobyek yang diteliti
7	Acing Olana(2019)	Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan (Studi Kasus Akun <i>Facebook</i> Risa Nadeh	Persamaan pada penelitian ini ialah sama-sama meneliti sistem jual beli arisan dan penelitiannya sama-sama menggunakan penelitian kualitatif.	Perbedaan pada penelitian ini lebih terfokuskan pada etika bisnisnya
8	M. Arif Jailani(2019)	Praktek Jual Beli Arisan Pada Masyarakat Desa Bumi Makmur Kecamatan Bintang Ara Kabupaten Tabalong	Persamaan dengan penelitian ini sama sama membahas sistem pembayaran jual beli arisan	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu obyek yang di teliti
9	Nabila Aulia Rahmah(2019)	Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul	Persamaan dengan penelitian ini sama sama membahas sistem	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu obyek yang di teliti

		Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik)	pembayaran jual beli arisan	
10	Riza Ika Korniwati(2019)	Tradisi Menjual Hewan Daging Hewan Qurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi dan KUH Perdata	Persamaan dengan penelitian ini yaitu terletak pada metode tehnik pengumpulan datanya yaitu sama menggunakan wawancara dan dokumentasi	Perbedaan dalam penelitian ini ialah lebih terfokuskan sudut pandang hukum islam

Sumber: Diolah Dari Penelitian Terdahulu

B. Kajian teori

Bagian ini berisikan tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai Persepektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan penelitian dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.

1. Laba

a). Pengertian Laba

Dalam teori ekonomi juga dikenal adanya istilah laba, akan tetapi pengertian laba didalam teori ekonomi berbeda dengan pengertian laba menurut akuntansi. Dalam teori ekonomi, para ekonom mengartikan laba sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan atau seorang investor. Sebagai hasil penanaman modalnya setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk didalamnya, biaya kesempatan). Sedangkan dalam akuntansi, laba adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu atau selisih antara harga

penjualan dengan biaya produksi. Perbedaan antara keduanya adalah dalam hal yang pendefinisian biaya.²⁷

Laporan laba rugi adalah sebuah laporan yang menyajikan hasil operasi perusahaan yang dituangkan dalam nilai pendapatan dan beban. Laporan laba rugi adalah laporan yang menunjukkan kemampuan perusahaan atau entitas bisnis dalam menghasilkan keuntungan selama suatu periode tertentu.²⁸ Dalam laporan laba rugi terdapat unsur akun nominal, yakni akun pendapatan dan akun beban. Dengan laporan laba rugi dapat diketahui sejauh mana perkembangan perusahaan, apakah mengalami kebangkrutan dalam artian mengalami kerugian. Laporan laba rugi juga dapat disajikan dalam bentuk *single step* (satu langkah). Laporan ini hanya menghasilkan satu informasi laba bersih yang berasal dari hasil pengurangan semua pendapatan dan semua biaya melalui satu kali pengurangan dalam laporan laba rugi seperti ini pendapatan utama dan pendapatan lain-lain dijumlahkan sekaligus dalam satu kelompok. Demikian juga biaya disajikan dalam satu kali penjumlahan untuk kelompok biaya operasional dan biaya yang tidak berasal dari kegiatan utama perusahaan atas non operasi.²⁹

Perusahaan mengalami keuntungan atau laba apabila jumlah pendapatan melebihi jumlah beban (pendapatan lebih besar dari beban), sebaliknya perusahaan mengalami kerugian apabila jumlah beban melebihi jumlah pendapatan (beban lebih besar dari pendapatan).³⁰

²⁷ Syofyan Syafri Harahap, Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan (Jakarta: Pt. Rajagrafindo Persada, 2002), 259

²⁸ Catur Sasongko, Dkk, Akuntansi Suatu Pengantar Berbasis PSAK (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2016), 156.

²⁹ L.M. samryn, Pengantar Akuntansi, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), 41-42.

³⁰ Rahman Putra, Pengantar Akuntansi 1, Pendekatan Siklus Akuntansi (Jakarta: Erlangga, 2013), 88.

Salah satu tujuan didirikannya perusahaan adalah memperoleh laba (*profit*). Oleh karena itu wajar apabila profitabilitas menjadi perhatian utama para investor dan analisis. Tingkat profitabilitas yang konsisten akan menjadi tolak ukur bagaimana perusahaan tersebut mampu bertahan dalam bisnisnya.³¹

b). Macam Macam Laba

Ada beberapa macam laba yang terdapat dalam laporan keuangan (laporan laba rugi) bank syariah, yaitu sebagai berikut:

1). Laba bruto merupakan selisih antara pendapatan dengan harga pokok penjualan

$$\text{Laba} = \text{total pendapatan} - \text{total pengeluaran}$$

2). Laba usaha (*operating income*), laba yang sering di gunakan pengukur kemampuan perusahaan dalam menjalankan kegiatan utamanya adalah laba usaha. Karena laba usaha merupakan keuntungan yang benar-benar hanya di dapat dari kegiatan utama perusahaan. Laba usaha sering juga di sebut laba operasi

3). Laba bersih (*net income*), adalah pendapatan operasi perusahaan setelah dikurangi biaya-biaya, bunga dan pajak. Laba bersih ini menunjukkan sejauh mana manajemen bank berhasil mengorganisasi bisnisnya.³²

4). Saldo laba/rugi, adalah akumulasi hasil usaha periodic setelah memperhitungkan pembagian dividen dan koreksi laba/rugi tahun lalu. Saldo laba/rugi dikelompokkan menjadi:

a) Cadangan tujuan adalah cadangan yang dibentuk dari laba bersih setelah pajak yang tujuan penggunaannya telah ditetapkan.

³¹ Toto Prihadi, Analisis Laporan Keuangan Teori Dan Aplikasi (Jakarta: Ppm 2010), 138.

³² Harmono, Manajemen Keuangan Berbasis *Balanced Scorecard* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), 231.

- b) Cadangan umum adalah cadangan yang dibentuk dari laba bersih setelah pajak yang dimaksudkan untuk memperkuat modal.
- c) Sisa laba yang belum dicadangkan terdiri dari:
- 1). Laba/rugi tahun lalu yang belum ditetapkan penggunaannya.
 - 2). Laba/rugi tahun berjalan.³³
- 5). Laba/rugi sebelum pajak, merupakan saldo laba bank sebelum dikurangi beban pajak.
- c). Unsur Unsur Laba

Unsur yang berkaitan langsung dengan pengukuran laba didalam bank syariah adalah:

1. Penghasilan

Penghasilan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukkan atau penambahan aset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal

2. Beban

Beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aset atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian pada penanaman modal

3. Hak pihak ketiga atas bagi hasil

Hak pihak ketiga atas bagi hasil merupakan alokasi keuntungan dalam kerugian kepada pemilik dana atas investasi yang dilakukan bersama entitas syariah. Oleh karena itu, hak

³³ Muhammad, Manajemen Bank Syariah (PT. Raja Grafindo Persada, 2015), 141.

pihak ketiga atas bagi hasil tidak bisa dikelompokkan sebagai beban (ketika laba) atau pendapatan (ketika rugi).

d). **Manfaat Laba**

Laba merupakan salah satu informasi potensial yang terkandung didalam laporan keuangan dan sangat penting bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. Informasi laba merupakan komponen laporan keuangan perusahaan mengestimasi kemampuan laba respresentatif dalam jangka panjang, dan menaksir risiko investasi ataupun meminjam dana. Oleh karena itu, laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai prestasi atau sebagai dasar ukuran menjadi informasi yang dilihat banyak profesi seperti akuntan, pengusaha, analisis keuangan, pemegang saham, ekonom, fiskus, dan sebagainya.

2. **Penjualan**

a. **Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan

seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.³⁴

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku "Manajemen Pemasaran" pengertian penjualan adalah : "Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain".³⁵ Penjualan adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.

b. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Murti Sumarni dalam bukunya bauran pemasaran dan loyalitas pelanggan Penjualan dapat dibedakan menjadi:

1. Penjualan Langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.
2. Penjualan Tidak Langsung, yaitu bentuk presentase dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain.³⁶

Basu Swastha pada buku "Manajemen Penjualan", menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah;

- a. *Trade Selling*
- b. *Missionary Selling*

³⁴ Winardi, Kamus Ekonomi, Alumni, Bandung, 1982, hal. 97

³⁵ Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, Erlangga, Jakarta, 2008, hal. 8.

³⁶ Murti Sumarni, Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan, 2003, hal. 321.

- c. *Technical Selling*
- d. *New Business Selling*
- e. *Responsive Selling*

Adapun penjelasan dari klasifikasi diatas yang dikemukakan oleh Basu Swatha, yaitu:

- a. *Trade Selling*, penjualan yang terjadi bila mana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka,. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
- b. *Missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
- c. *Technical Selling*, berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- d. *New Business Selling*, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- e. *Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retaining*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.³⁷

c. Faktor Faktor yang Memengaruhi Kegiatan Penjualan

³⁷ Basu Swastha, dan Irawan, Manajemen Penjualan, Liberty, Yogyakarta, 1998, hal. 47

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

1). Kondisi dan Kemampuan Penjual Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua.

Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
- b. Harga produk.
- c. Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2). Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu di perhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c. Daya belinya.
- d. Frekuensi pembelian.
- e. Keinginan dan kebutuhan.

3). Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan,

usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu. Seperti usaha promosi membutuhkan duta penjualan dimana duta penjualan bertugas untuk menjalin hubungan dengan pelanggan serta menimbulkan perasaan senang dalam diri pelanggan, karena dengan itu peluang untuk mencapai keberhasilan dalam menjual akan semakin meningkat.³⁸

4). Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan.

5). Faktor lain.

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

Ada pengusaha yang berpegangan pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bila mana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

3. Sistem Pembayaran Tunai (*Cash*)

³⁸ Robin Lent dan Genevieve Tour, 88 Strategi Penjualan Eksklusif, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2008, hal. 5

a). Pengertian Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran adalah “suatu sistem yang melakukan pengaturan kontrak, fasilitas pengoperasian dan mekanisme teknis yang digunakan untuk penyampaian, pengesahan, dan penerimaan instruksi pembayaran, serta pemenuhan kewajiban pembayaran yang dikumpulkan melalui pertukaran “nilai” antar perorangan, bank dan lembaga lainnya baik domestik maupun antar negara.³⁹

Sedangkan sistem pembayaran menurut Bank Indonesia adalah sistem yang berkaitan dengan kegiatan pemindahan dana dari satu pihak kepada pihak lain yang melibatkan berbagai komponen sistem pembayaran, antara lain alat pembayaran, *kliring*, dan *setelmen*. Dalam prakteknya, kegiatan sistem pembayaran melibatkan berbagai lembaga yang berperan sebagai penyelenggara jasa sistem pembayaran maupun penyelenggara pendukung jasa sistem pembayaran seperti bank, lembaga keuangan selain bank, dan bahkan perorangan.

Sistem pembayaran telah mengalami evolusi selama beberapa abad, sejalan dengan perubahan hakikat/sifat dan penggunaan uang sebagai alat pembayaran. Dalam sejarah, koin metalik merupakan jenis uang pertama yang banyak digunakan oleh berbagai kelompok masyarakat sebagai alat pembayaran. Dalam perkembangannya, peran koin sebagai alat pembayaran dilengkapi dengan kehadiran uang kertas yang dianggap lebih nyaman dan lebih memudahkan proses transaksi karena lebih ringan dengan biaya pembuatan yang lebih murah. Perkembangan peran uang sebagai alat pembayaran terus mengalami perubahan wujud yaitu dalam suatu bentuk alat

³⁹ Aulia Pohan, Kerangka Kebijakan Moneter dan Implementasiya di Indonesia. (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm. 121.

pembayaran cek atau giral yang memungkinkan pembayaran dengan cara transfer dana dari saldo rekening antar institusi keuangan, khususnya bank. Pada dasarnya kita dapat menganggap cek atau giral sebagai jenis pertama alat pembayaran non tunai. Seiring dengan perkembangan teknologi, berbagai instrumen pembayaran non tunai atau elektronik mulai bermunculan dalam berbagai wujud antara lain *phone banking*, *mobile banking*, ATM, kartu debit, kartu kredit, *smart card*. Sejauh ini, seluruh pembayaran elektronik tersebut masih selalu terkait langsung dengan rekening nasabah bank yang menggunakannya. Dengan semakin majunya teknologi dan adanya kebutuhan akan alat pembayaran yang praktis dan murah, di beberapa negara telah mulai dikembangkan produk pembayaran elektronik yang dikenal sebagai *Electronic Money* (*e-money*), yang karakteristiknya berbeda dengan pembayaran elektronik yang telah disebutkan sebelumnya, karena setiap pembayaran yang dilakukan dengan menggunakan *e-money* tidak selalu memerlukan proses otorisasi dan *on-line* secara langsung dengan rekening nasabah di bank (pada saat melakukan pembayaran tidak dibebankan ke rekening nasabah di bank). *E-money* merupakan produk *stored value* dimana sejumlah nilai (*monetary value*) telah terekam dalam alat pembayaran yang digunakan (*prepaid*).⁴⁰

b). Jenis Sistem Pembayaran

Dalam praktiknya sehari-hari, ada dua jenis sistem pembayaran yaitu pembayaran tunai (*Cash*) dan pembayaran non tunai (*non-Cash*).

⁴⁰ Bank Indonesia. Persepsi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat dan Lembaga Penyedia Jasa Terhadap Pembayaran Sistem Pembayaran Non Tunai. Bank Indonesia, Op., Cit, hal.4.

1. Sistem Pembayaran Tunai (*Cash*) Alat pembayaran tunai dapat dilakukan dengan menggunakan uang, baik jenis uang logam maupun uang kertas. Dalam peredarannya, uang tersedia dalam berbagai jenis pecahan agar memudahkan bertransaksi. Pada mata uang Rupiah misalnya, pecahan uang mulai dari Rp 50.00, Rp 100.00, Rp 500.00, Rp 1.000.00, Rp 2.000.00, Rp 5.000.00, Rp 10.000.00, Rp 20.000.00, Rp 50.000.00, dan Rp 100.000.00. Pecahan kecil biasanya tersedia dalam jenis uang logam. Yakni Rp 50.00, Rp 100.00, Rp 500.00 dan Rp 1.000.00. Sedangkan yang lebih besar, mulai dari Rp 1.000.00 hingga Rp 100.000.00 tersedia dalam bentuk kertas.⁴¹
 2. Sistem Pembayaran Non tunai (*Non-Cash*) Perkembangan sistem pembayaran nontunai diawali dengan instrumen pembayaran yang bersifat *paper based* seperti cek, *bilyet giro*, dan warkat lainnya. Sejak perbankan mendorong penggunaan sistem elektronik serta penggunaan alat pembayaran menggunakan kartu dengan segala bentuknya, berangsur-angsur pertumbuhan penggunaan alat pembayaran yang *paper based* semakin menurun. Apalagi sejak sistem elektronik, seperti transfer dan kerling mulai banyak digunakan. Selanjutnya berkembang instrument pembayaran yang berbasis kartu (APMK) sejalan dengan perkembangan teknologi. Saat ini, instrument pembayaran berbasis kartu yang telah berkembang dengan berbagai variannya. Mulai dari kartu kredit, kartu ATM/debit, dan kartu prabayar (*e-money*).
- c). Alat Pembayaran dengan Menggunakan Kartu (APMK)
- APMK adalah sebuah perangkat berbentuk kartu yang memungkinkan pemiliknya (pemegang kartu) untuk melakukan

⁴¹ Aulia Pohan, Sistem Pembayaran Strategi dan Implementasi di Indonesia (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 55.

pembayaran elektronik. Berdasarkan PBI Nomor 11/11/PBI/2009 alat pembayaran dengan menggunakan kartu, yang selanjutnya disebut APMK adalah alat pembayaran yang berupa kartu kredit, kartu *automated teller machine* (ATM) dan/atau kartu debit.⁴²

1. Kartu ATM-Debit

ATM (Anjungan Tunai Mandiri) dalam bahasa Inggris dikenal dengan *Automatic teller machine*, atau dalam bahasa Indonesia dikenal dengan Anjungan Tunai Mandiri. ATM merupakan alat elektronik yang diberikan oleh bank kepada pemilik rekening yang dapat digunakan untuk bertransaksi secara elektronik seperti mengecek saldo, mentransfer uang dan juga mengambil uang dari mesin ATM tanpa perlu dilayani seorang *teller*.

Kartu ATM adalah jenis APMK (Alat Pembayaran Dengan Menggunakan Kartu) yang dapat digunakan untuk melakukan penarikan tunai atau pemindahan dana, yakni kewajiban pemegang kartu dipenuhi seketika dengan mengurangi secara langsung simpanan pemegang kartu pada bank atau lembaga selain bank (LBS) yang berwenang untuk menghimpun dana sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Kartu Debit adalah APMK yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, termasuk transaksi pembelian, dimana kewajiban pemegang kartu dipenuhi seketika dengan mengurangi secara langsung simpanan pemegang kartu pada Bank atau Lembaga Selain Bank (LSB) yang berwenang untuk

⁴² Risma Purnama Sari, Skripsi: "Dampak Pembayaran Non Tunai Terhadap Perekonomian Indonesia" (Bandar Lampung: UNILA, 2019), hlm. 14.

menghimpun dana sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.⁴³

2. Kartu Kredit

Kartu kredit dapat didefinisikan sebagai transaksi moderen dalam bidang ekonomi yang tidak menggunakan uang tunai melainkan APMK. Kartu kredit merupakan produk perbankan yang bertujuan memberi kemudahan bagi nasabah dalam melakukan transaksi, baik dengan bank penerbit kartu kredit itu sendiri maupun dengan beberapa *merchant*. *Merchant* adalah penjual barang dan/atau jasa yang menerima kartu kredit sebagai media pembayaran.

Dibandingkan dengan transaksi tunai, kelebihan menggunakan transaksi kartu kredit jauh lebih aman, dapat terhindar dari resiko transaksi uang palsu dan menghemat peredaran uang sehingga menjaga kelestarian lingkungan (penebangan pohon berkurang). Kartu kredit lebih efisien karena dengan sehelai kartu plastik bisa membawa nominal uang yang cukup banyak. Hal tersebut sangat menarik hati konsumen untuk dapat melakukan transaksi barang maupun jasa dengan aman.

3. *E-Money*

Electronic money (E-Money) merupakan salah satu inovasi instrumen pembayaran yang muncul dari dampak perkembangan teknologi yang semakin pesat. Dalam Peraturan Bank Indonesia nomor: 11/12/PBI/2009 tentang Uang Elektronik (*electronic money*) Pasal 1 Ayat 3, (*E-money*) merupakan pembayaran yang diterbitkan atas dasar nilai uang yang disetorkan terlebih dahulu oleh pemegang terhadap

⁴³ Ratnawaty Marginingsih dan Imelda Sari, Op.Cit, hlm. 16.

penerbit. Nilai uangnya disimpan secara elektronik dalam suatu media seperti *server* atau *chip*.⁴⁴

E-Money sendiri bertujuan untuk memudahkan manusia dalam melakukan segala macam transaksi ekonomi dikehidupannya terutama untuk transaksi berskala mikro. Namun pada dasarnya *e-money* tidak bertujuan untuk mengganti fungsi uang tunai secara total. Pemegang kartu *e-money* sebaiknya memilih kartu *e-money* sesuai kebutuhan. Hal ini karena ada banyak kartu *e-money* yang beredar dipasaran dan menawarkan fasilitas pembayaran yang tidak sama. Selain itu tidak semua pedagang yang dapat menerima transaksi pembayaran melalui *e-money*. Dengan kata lain, belum ada kartu *e-money* yang bisa memenuhi semua kebutuhan.

4. Sistem Pembayaran dengan Arisan

a). Pengertian Arisan

Ini termasuk masalah yang sering terjadi dan banyak ditanyakan pada zaman ini. Meskipun mayoritas ulama memperbolehkannya, namun para penuntut ilmu harus memahami pendapat yang menyelisihi pendapat jumlah dan bagaimana mendudukkan persoalannya, serta memahami dalil dan argumen kelompok yang memperbolehkannya. Ini sangat penting.⁴⁵

Arisan adalah kegiatan pengumpulan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang kemudian diundi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan secara berkala sampai semua anggota

⁴⁴ Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/12/PBI/2009 Pasal 1 ayat 4 Tentang Uang Elektronik (*Electronic Money*), Lembaran Negara RI, No. 65, Tahun 2009, hlm. 3.

⁴⁵ Khalid Bin Ali Al-Musyaiqih, Buku Pintar Muamalah Aktual Dan Mudah, (Klaten: Wafa Press, 2012), h. 79.

memperolehnya.⁴⁶ Bagi perempuan Indonesia, arisan bukanlah sesuatu aktivitas yang asing, sebaliknya kita semua sangat familiar, bahkan sedari kita masih remaja. Tak peduli usia, status sosial, maupun suku bangsa, bisa mendefinisikan apa arti dari kata arisan. bahwa pada dasarnya Arisan adalah sekelompok orang, umumnya kaum hawa, yang saling berkumpul dan mengumpulkan uang secara teratur tiap periode tertentu. Setelah uang terkumpul, akan diundi nama yang dinyatakan sebagai pemenang. Nah, periode putaran arisan berakhir apabila semua anggota telah memenangkan giliran.

Dalam bahasa Inggris arisan disebut dengan *saving club* atau *company saving* yang mempunyai arti tabungan bersama. Kata *saving* berasal dari kata *save* kata kerja yang mempunyai arti menabung atau menyelamatkan yang kemudian berubah menjadi *saving* kata benda yang berarti hubungan.

Dalam kamus bahasa Indonesia dijelaskan bahwa arisan artinya pengumpulan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang, lalu diundi diantara mereka. Undian tersebut dilaksanakan secara berkala sampai semua anggota memperolehnya.

Dalam hal ini arisan dilakukan oleh beberapa kalangan kelompok masyarakat termasuk kedalam Hukum Perjanjian. Perihal perikatan “perjanjian” diatur perihal hukum yang sama sekali tidak bersumber pada suatu persetujuan atau perjanjian, yaitu perihal perikatan yang timbul dari perbuatan yang melanggar hukum (*onrechtmatige daad*) dan perihal perikatan yang timbul dari pengurusan kepentingan orang lain yang tidak berdasarkan persetujuan (*zaakwaarneming*). Tetapi sebagian

⁴⁶ Wjs. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustak, 2003)

besar ditunjukkan pada perikatan-perikatan yang timbul dari persetujuan atau perjanjian. Jadi berisikan hukum perjanjian.

b). Sejarah Timbulnya Arisan

Arisan adalah salah satu bentuk pembiayaan ekonomi dalam skala mikro. Dalam khazanah kitab fikih Islam, Al Qolyubi (abad 11 H/ 17 M) mencatat dalam hasyiyah-nya bahwa dizaman itu sudah ada bentuk arisan sederhana yang dilakukan oleh para wanita yang diberi nama dengan sebutan jumu'ah. Abu Zur'ah Ar-Rozi, putra ahli hadits yang terkenal yang bernama Al-Iroqi menfatwakan kebolehan muamalah seperti itu. Fakta ini menunjukkan bahwa arisan sebenarnya bukan hal yang baru. Ratusan tahun yang lalu sudah banyak dipraktikan, dan barangkali jika dilakukan riset yang lebih mendalam akan ditemukan bentuk-bentuk arisan kuno diberbagai bangsa dan peradaban.

Hanya saja, dizaman sekarang arisan memang lebih populer. Arisan dipandang sebagai solusi praktis untuk pembiayaan ekonomi makro di kampung-kampung maupun di kota-kota. Sejumlah rumah tangga merasa terbantu dengan arisan. Dalam sejumlah komunitas, arisan juga ditoleh sebagai solusi pembiayaan alternative agar tidak terjebak pada lintah darat atau bunga bank yang mencekik. Arisan juga menjangkau bisnis-bisnis dan transaksi jual beli. Pada kasus pembelian barang dengan harga yang lumayan mahal (seperti rumah, bangunan, tanah, barang elektronik tertentu) banyak orang tertolong dengan sistem arisan dengan biaya angsuran/setoran arisan yang ringan dan tanpa bunga.⁴⁷

c). Model Praktek Arisan

⁴⁷ Mokhamad Rohman Rozikin, *Hukum Arisan Dalam Islam, Kajian Fikih Terhadap ROSCA, Rotating Savings And Credit Association*, (Malang: UB Press, 2018), h. v-vii

Model praktek arisan adalah kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang kemudian diundi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan disebuah pertemuan secara berkala sampai semua anggota memperolehnya. Arisan juga bisa diartikan giliran mendapat bagian dari apa yang telah dikumpulkannya, arisan tumbuh karena adanya rasa saling membutuhkan, sehingga di dalamnya tercipta kerja sama dan saling membantu secara bergiliran

Tentunya untuk memulai kegiatan arisan itu diperlukan kesepakatan antara para anggota arisan untuk memulai kapan, dimana, waktu dilaksanakan arisan tersebut, seperti pengocokan arisan apakah perbulan atau per dua minggu sekali atau tahunan. Kemudian juga disepakati pengumpulan uang atau barang, dengan begitu diharapkan arisan bisa berjalan sampai dengan pengocokan peserta terakhir. Memang tak semua orang tertarik mengikuti kegiatan arisan, banyak yang berpendapat kegiatan ini tidak produktif dan membuang waktu.⁴⁸

d). Manfaat Arisan

1). Belajar Menabung

Apakah Anda selalu kesulitan menyisihkan sejumlah uang setiap bulan? Nah, dengan mengikuti arisan, Anda akan dipaksa untuk melakukannya. Arisan adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi sehingga Anda tidak boleh mangkir atau bahkan lupa. Bagaimanapun caranya, cicilan per bulan harus dipenuhi.

2). Sarana untuk Bersosialisasi

⁴⁸ Purwanto “ Tinjauan Hukum Islam Terhadap Kasus Jual Beli Arisan di Desa Waru Kecamatan Rembang Kabupaten Rembang”. Semarang: Fakultas Syaria’ah, Institut Agama Islam Negeri Walisongo, Jurusan Muamalah, 2012

Pada umumnya, orang-orang yang ikut arisan akan berkumpul untuk menarik nomor atau peserta yang berhak mendapatkan uang tersebut. Pada acara ini biasanya disisipkan kegiatan lain, seperti makan bareng atau kegiatan santai lainnya. Arisan yang biasanya diadakan secara terjadwal akan membuat Anda memiliki waktu dan wadah untuk bersosialisasi dengan orang lain.

3). Ada Kesempatan Belajar dan Berbisnis

Pada saat arisan, para peserta biasanya memiliki waktu untuk saling mengobrol. Jika masing-masing peserta arisan berasal dari latar belakang yang berbeda-beda, berbagi pendapat adalah salah satu cara untuk mempelajari hal-hal lain. Melalui berbagai pengalaman orang-orang yang ikut arisan tersebut, Anda juga bisa mendapatkan hal-hal positif. Selain itu, manfaat arisan lainnya bisa merujuk ke ranah bisnis. Pada saat arisan, Anda bisa mempresentasikan sekaligus mempromosikan produk-produk yang Anda miliki atau jual.

4). Menghilangkan Rasa Jenuh

Manfaat arisan yang lain adalah bisa menghilangkan rasa jenuh. Jika Anda adalah seorang ibu rumah tangga atau karyawan yang kegiatannya hanya itu-itulah saja, mengikuti kegiatan arisan adalah salah satu cara untuk menghilangkan rasa jenuh. Sisihkan sedikit waktu untuk berkumpul bersama teman dan bicaralah tentang hal-hal yang santai, seperti hobi, hiburan, dan sebagainya. Rasa jenuh yang tidak segera dihilangkan akan mengakibatkan perasaan tidak bersemangat. Jika Anda segar kembali, mengerjakan sesuatu pun bisa menjadi lebih maksimal.

5). Membangun Kesatuan

Tidak ada sebuah perkumpulan yang bisa lancar jika tidak ada kesatuan di dalamnya. Pendapat bisa berbeda-beda, tetapi

mencari solusi yang bisa menguntungkan semua orang adalah hal yang perlu dikejar. Dengan mengikuti arisan, Anda bisa belajar membangun kesatuan.⁴⁹

e). Landasan Hukum Arisan

Secara istilah arisan merupakan adat dalam bidang muamalah. Hal ini karena arisan adalah budaya lokal yang lahir di Indonesia dan Malaysia dan tidak terdapat pada masyarakat awal Islam. Serta didalam dua sumber ajaran Islam al-Qur'an dan Sunnah tidak ada yang spesifik membahas tentang arisan. Dengan demikian arisan adalah masalah ijtihadiyah yang memerlukan istimbat atau penggalian hukum, sehingga dapat diketahui bagaimana hukumnya. Firman Allah QS. Al-Baqarah: ayat 29 yang berbunyi:

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَّا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ اسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ
فَسَوَّاهُنَّ سَبْعَ سَمَاوَاتٍ ۚ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: “Dia-lah Allah, yang menjadikan segala yang ada di bumi untuk kamu dan Dia berkehendak (menciptakan) langit lalu dijadikan-Nya tujuh langit. dan Dia Maha mengetahui segala sesuatu.”

Ayat tersebut menunjukkan bahwa Allah SWT memberikan semua yang ada dimuka bumi ini untuk kepentingan manusia, para ulama menyebutkan dengan istilah al-imitinan (pemberian). Oleh karenanya segala sesuatu yang berhubungan dengan muamalat pada asalnya hukumnya mubah atau boleh kecuali ada dalil yang menyebutkan tentang keharamannya.⁵⁰ Dalam masalah arisan tidak kita dapatkan dalil baik dari al-Qur'an maupun Sunnah yang melarangnya, berarti hukumnya mubah atau boleh.

f). Macam-Macam Arisan

⁴⁹ Ghozali, Ahmad. *Solusi keuangan KDT*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2008)

⁵⁰ Al Qurtubi, Al Jami' li ahkam al-Qur'an (Beirut, Dar al Kutub Al Ilhamiyah, 1993), 174-175.

Dalam masyarakat ada tiga macam model arisan yaitu, arisan uang, barang, dan spiritual. Untuk model arisan spiritual merupakan perkembangan baru tentang arisan yang dalam komunitas umat Islam khususnya, misalkan arisan yasinan, arisan hewan qurban, dan arisan untuk BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji) atau ONH (Ongkos Naik Haji) dan lain sebagainya.

- 1). Arisan uang, jenis arisan ini banyak dilakukan oleh masyarakat umum dengan besaran iuran tergantung kesepakatan dari para anggota arisan.
- 2). Arisan barang, arisan ini tetap menggunakan uang di awal setoran lalu kemudian akan dibelanjakan barang-barang yang akan dijadikan arisan. Ada banyak jenis barang yang sering dijadikan arisan oleh masyarakat misalnya arisan alat-alat rumah tangga ataupun sepeda motor dan masih banyak lagi barang yang bisa dijadikan arisan.
- 3). Arisan spiritual, maksud dari arisan spiritual adalah arisannya tetap dengan uang hanya perolehan dari arisan bukan berupa uang melainkan berupa barang atau lainnya yang dapat meningkatkan keimanan dan ketaqwaan, misalkan mendapatkan hewan qurban atau untuk biaya menunaikan ibadah haji. Arisan ini memang belum banyak peminatnya, namun ada dalam masyarakat muslim.⁵¹

⁵¹ Muhammad Alwi, *Liku-Liku Dalam Arisan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), 56.

BAB III

METODE PENELITIAN

1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu berupa kata, tertulis atau secara lisan dari orang-orang dan pelaku yang diamati. Pendekatan penelitian ini terdapat pada buku prosedur penelitian suatu pendekatan praktik, Suharsimi Arikunto mengatakan bahwa pendekatan merupakan metode atau cara dalam melakukan penelitian non-eksperimen yang dari segi tujuannya akan diperoleh jenis atau tipe yang diambil.

Pendekatan penelitian ini bertujuan agar peneliti dapat mengetahui dan mendeskripsikan mengenai apa yang menjadi kendala dalam membandingkan laba penjualan menggunakan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

Dengan menggunakan jenis penelitian lapangan yaitu dimana penelitian ini dilakukan langsung dilapangan. Dengan metode kualitatif, metode kualitatif yaitu suatu penelitian yang berpola investigasi langsung antara peneliti, objek yang diteliti dan orang-orang yang berada di tempat penelitian. Pada penelitian kualitatif, teori sebagai pedoman agar penelitian tidak melenceng dari fakta lapangan.⁵²

2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilakukan. Penelitian ini dilakukan di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember, sesuai dengan judul penelitian yaitu “Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* Dan Sistem Arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember”

⁵²Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember. “Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah, 2018”.

yang terletak di Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Alasan peneliti memilih lokasi ini karena di mebel UD Eny Furniture mempunyai beberapa sistem penjualan yang berbeda dengan toko mebel lainnya.

3 Subjek Penelitian

Dalam menentukan subjek penelitian, peneliti menentukan sumber yang dituju. Orang yang dipilih tentunya orang-orang yang dirasa mengetahui apa yang akan kita teliti. Diharapkan dapat memberikan informasi sedalam-dalamnya, seluas-luasnya, dan sedetail mungkin tentang informasi yang hendak digali. Dalam hal ini yaitu, orang yang terlibat pada kegiatan pemasaran.

Dalam penelitian ini, subjek yang dijadikan sebagai sumber penelitian yaitu:

1. Pemilik toko : Ibu Eny
2. Pegawai toko : Fiki Arifandi
3. Kasir : Fahilda Hajar Nurul Fajriah
4. Pelanggan arisan : Ibu Ratna Sari
5. Pelanggan *cash* : Ibu Azizah

4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data yang bersumber dari penelitian lapangan, adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan yang khusus dan pencatatan yang sistematis yang ditujukan pada satu atau beberapa fase masalah dalam rangka penelitian, dengan maksud untuk mendapatkan data yang diperlukan untuk pemecahan masalah yang dihadapi.⁵³ Observasi yang dilakukan peneliti ini adalah observasi secara langsung ke toko mebel UD Eny Furniture di Desa Panti untuk mengetahui beberapa sistem

⁵³ Samsu, *Metode Penelitian*, 97-98.

penjualan di toko tersebut, dengan cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk kepentingan tersebut.⁵⁴

b. Wawancara

Wawancara yaitu suatu metode pengumpulan data melalui percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan tersebut dilakukan oleh kedua belah pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.⁵⁵ dan jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur, karena dalam melakukan wawancara, peneliti telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang berkaitan dengan masalah yang diteliti yaitu:

- 1). Sistem penjualan dengan bayar *Cash* dan sistem arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember
- 2). Penentuan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember
- 3). Perolehan laba penjualan dengan sistem bayar *Cash* dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel-variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, *legger*, agenda dan sebagainya.⁵⁶ Dokumentasi ini memperkuat data yang sudah dikumpulkan dari proses wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Dalam penelitian ini, data-data yang dikumpulkan oleh peneliti dari proses dokumentasi adalah data mengenai segala sesuatu yang berkaitan dengan model bagaimana

⁵⁴ Samsu, 98.

⁵⁵ Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, 186.

⁵⁶ Samsu, *Metode Penelitian*, 99.

sistem penjualan di toko mebel UD Eny Furniture di desa serut kecamatan panti.

5 Analisis Data

Bodgan menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁵⁷ Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai dilapangan.⁵⁸ Penelitian ini menggunakan teknik analisa data kualitatif dari Miles dan Huberman. Menurutnya analisis data tertata dalam situs ditegaskan bahwa kolom pada sebuah matriks tata waktu disusun dengan jangka waktu, dalam susunan tahapan, sehingga dapat dilihat kapan gejala tertentu terjadi.

Ada tiga bagian penting dalam metode ini, yaitu penyeleksian atau reduksi data, klasifikasi data, dan juga penarikan konklusi. Berikut ini adalah penjabaran dari setiap analisa pengolahan data tersebut:

a) Pengumpulan Data

Pada analisis model pertama dilakukan pengumpulan data hasil wawancara, hasil observasi, dan berbagai dokumen berdasarkan kategorisasi yang sesuai dengan masalah penelitian yang kemudian dikembangkan penajaman data melalui pencarian data selanjutnya.

b) Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga simpulan final dapat ditarik dan diverifikasi.⁵⁹

⁵⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 244.

⁵⁸ Beni Ahmad Soebani, *Metode Penelitian* (Bandung: Pustaka Setia, 2008), 200.

⁵⁹ Matthew B. Miles dan Amichael Huberman, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru terjemah Tjejep Rohendi Rohisi* (Jakarta: Universitas Indonesia, 2007), 16.

Menurut Mantja, reduksi data berlangsung secara terus menerus sepanjang penelitian belum diakhiri. Produk dari reduksi data adalah berupa ringkasan dari catatan lapangan, baik dari catatan awal, perluasan, maupun penambahan.⁶⁰

c) Penyajian Data

Sajian data adalah suatu rangkaian organisasi informasi yang memungkinkan kesimpulan riset dapat dilakukan. Penyajian data dimaksudkan untuk menemukan pola-pola yang bermakna serta memberikan kemungkinan adanya penarikan simpulan serta memberikan tindakan.⁶¹ Menurut Sutopo menyatakan bahwa sajian data berupa narasi kalimat, gambar/skema, jaringan kerja dan tabel sebagai narasinya.⁶²

d) Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan bagian dari suatu kegiatan konfigurasi yang utuh.⁶³ Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Kesimpulan ditarik semenjak peneliti menyusun pencatatan, pola-pola, pernyataan-pernyataan, konfigurasi, arahan sebab akibat, dan berbagai proposisi.⁶⁴

6 Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, diperlukan uji keabsahan data dalam penelitian. Uji keabsahan data ini diperlukan agar hasil dari penelitian ini benar-benar dapat dipertanggung jawabkan dari setiap segi. Sugiono menjelaskan bahwa data dari penelitian kualitatif harus diuji keabsahannya untuk membuktikan keilmiahannya dari proses penelitian, juga merupakan unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif. Untuk melakukan pengecekan terhadap keabsahan

⁶⁰ Harsono, *Pengelolaan Perguruan Tinggi* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 169.

⁶¹ Matthew B. Miles dan Amichael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, 84.

⁶² Harsono, *Pengelolaan Perguruan Tinggi*, 169.

⁶³ Matthew B. Miles dan Amichael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, 18.

⁶⁴ Harsono, *Pengelolaan Perguruan Tinggi*, 169.

data peneliti menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi merupakan teknik yang digunakan untuk menguji keterpercayaan data (memeriksa keabsahan data) dengan memanfaatkan hal-hal lain yang ada diluar data tersebut untuk keperluan mengadakan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.⁶⁵

Dan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebagai teknik pemeriksaan data ialah triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah sebagai teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Adapun langkah dalam triangulasi sumber yaitu:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hadir hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan masyarakat dari berbagai kelas.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁶⁶

7 Tahap-Tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian perlu diuraikan untuk memudahkan peneliti menyusun rancangan penelitian yang meliputi kegiatan perencanaan, pelaksanaan, pengumpulan data, analisis data sampai penulisan laporan. Tahap penelitian tersebut antara lain:

- a. Tahap Pra- Lapangan
 - 1).Menyusun rancangan penelitian

Penelitian yang akan dilakukan berangkat dari permasalahan yang ada di Desa Serut tentang beberapa sistem penjualan di toko

⁶⁵ Samsu, *Metode Penelitian*, 101.

⁶⁶ Lexy J Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung, Remaja: Rosdakarya, 1990), 330.

mebel Eny Furniture 2. Oleh karena itu, peneliti mengajukan fenomena kepada Ketua Prodi Ekonomi Syariah, setelah disetujui lalu diajukan dengan pembuatan proposal mini yang meliputi: latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian.

2). Study Eksplorasi

Merupakan kunjungan kelokasi penelitian, yaitu ke petani di Desa Serut sebagai lokasi penelitian, dan berusaha lebih mengenal segala unsur lingkungan sosial, fisik, dan keadaan alam lokasi penelitian.

3). Perizinan

Pelaksanaan penelitian ini membutuhkan izin dengan prosedur permintaan surat pengantar dari UIN KHAS Jember sebagai surat permohonan penelitian di Desa Serut.

4). Penyusunan Instrumen Penelitian

Kegiatan dalam penyusunan instrumen penelitian meliputi penyusunan daftar pertanyaan wawancara, observasi, dan membuat lembar observasi dan pencatat dokumen yang diperlukan.

b. Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan penelitian merupakan kegiatan inti dari penelitian, yang meliputi kegiatan pengumpulan data, dilanjutkan dengan reduksi data, penyajian data dan terakhir yaitu kesimpulan atau verifikasi.

Pengumpulan data dilakukan dengan jadwal yang telah ditentukan dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan analisis dokumen di Desa Serut.

c. Penyusunan Laporan

Tahap pelaporan adalah penyusunan hasil penelitian dalam bentuk skripsi sesuai dengan bentuk dan pedoman yang berlaku di UIN KHAS Jember. Pelaporan yang dimaksudkan peneliti laporan hasil penelitian di Desa Serut dengan aturan yang telah ditetapkan. Laporan hasil penelitian ini sebagai pertanggung jawaban ilmiah peneliti dalam

menyusun skripsi. Laporan yang ditulis dikonsultasikan pada dosen pembimbing. Bila dosen pembimbing menyetujui untuk diuji, maka penulis siap mempertanggung jawabkan isi tulisan dihadapan dewan penguji. Setelah mendapatkan pengesahan dari dewan penguji maka laporan penelitian siap untuk dicetak menjadi laporan skripsi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A Gambaran Objek Penelitian

Objek penelitian mendiskripsikan tentang Toko Mebel di d Desa Serut Kecamatan Panti dengan judul: Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* Dan Sistem Arisan Di UD Eny *Furniture* 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Adapaun hasil dari proses penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sejarah Singkat Toko Mebel UD Eny Furniture

Awal mulanya berdiri Toko Mebel Eny *Furniture* pada tahun 2015, yang mana Toko Mebel Eny *Furniture* ini terletak di Dusun Ramayana Desa Panti Kecamatan Panti. Lambat laun Toko Mebel Eny *Furniture* membuka cabang yang berada di Desa Serut Kecamatan Panti. Namun toko Mebel Eny *Furniture* yang pertama mengalami kebangkrutan, akan tetapi toko mebel Eny *Furniture* 2 lambat laun mengalami peningkatan, semakin berjalannya waktu Toko Mebel Eny *Furniture* 2 dalam transaksinya awal mulanya hanya melakukan penjualan secara tunai saja.

Kemudian selang beberapa tahun kemudian Toko Mebel Eny *Furniture* 2 mempunyai beberapa terobosan baru yang mana penjualannya menggunakan sistem arisan. Dimana sistem arisan tersebut yaitu anggota wajib menyetor sejumlah uang yang sudah disepakati oleh pemilik mebel dengan anggotanya. Ketika Uang sudah terkumpul lalu dilakukan pengundian secara *online*, yang mana hasil pengundian diumumkan melalui grup *WhatsApp*. Lalu pemenang undian dengan hasil uang arisan tersebut akan ditukarkan dengan salah satu barang yang ada di Mebel Eny *Furniture* sesuai dengan pilihan pelanggan.

2. Visi dan Misi Toko Mebel UD Eny Furniture

- a. Visi Toko Mebel UD Eny *Furniture* dengan sistem bayar *cash* dan sistem arisan adalah Menjadi Pusat penjualan mebel atau perlengkapan rumah tangga di Kecamatan Panti.
- b. Misi Toko Mebel UD Eny *Furniture* dengan sistem bayar *cash* dan sistem arisan
 - a) Meningkatkan penjualan mebel
 - b) Mempermudah dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga

3. Letak Geografis Toko Mebel UD Eny Furniture

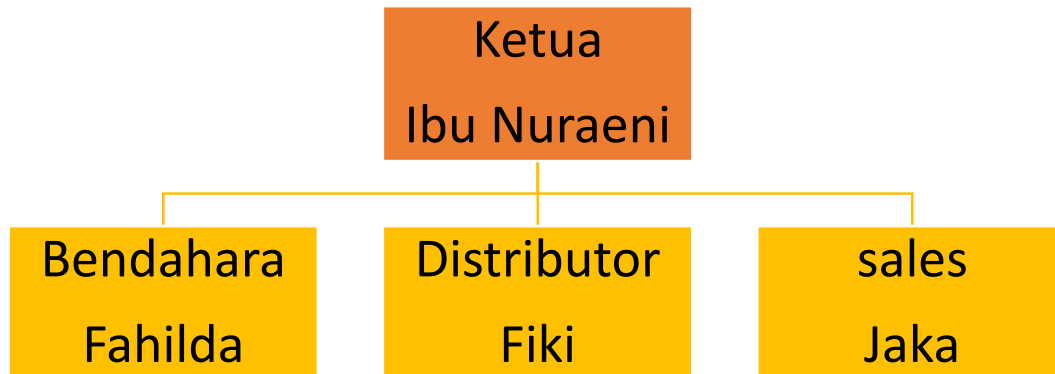
Jl. A. Yani, Desa Serut, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember, Jawa Timur.

4. Struktur Organisasi Toko Mebel UD Eny Furniture

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian secara posisi yang ada pada suatu usaha dalam menjalin kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai visi dan misi yang sudah ditetapkan, maka diperlukan suatu struktur organisasi pada usaha yang efisien dan baik.

Struktur organisasi usaha menggambarkan suatu hubungan antara fungsi dan posisi bagian-bagian yang ada dalam suatu usaha, struktur organisasi merinci pembagian tugas dan tanggung jawab, wewenang dan menunjukkan Bagaimana fungsi dan kegiatan yang berbeda tersebut dikoordinasikan dan bekerjasama sehingga semua kegiatan dapat dilaksanakan dan berjalan dengan baik untuk memudahkan usaha dalam mencapai tujuan. Berikut ini struktur organisasi Toko Mebel UD Eny *Furniture* di Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

Gambar 4. 1
Struktur Organisasi UD Eny Furniture



(Sumber: Toko Mebel UD Eny *Furniture* di Desa Serut)

Adapun deskripsi tugas dari masing-masing kedudukan di Toko Mebel UD Eny *Furniture* sebagai berikut :

a. Ketua usaha

- 1) Merencanakan mengorganisasikan menyelenggarakan dan mengendalikan kegiatan penjualan mebel.
- 2) Meyakini atau memastikan bahwa sistem bayar *cash* dan sistem arisan di Toko Mebel UD Eny *Furniture* berjalan dengan lancar sesuai dengan planning.

b. Pengolah dan Bendahara

- 1) Memproses sistem bayar *cash* dan sistem arisan di Toko Mebel UD Eny *Furniture*
- 2) Memegang keseluruhan hasil penjualan dan mencatat tiap pendapatan untung dan rugi

c. Distributor

Menyalurkan dan memasarkan mebel di Toko Mebel UD Eny *Furniture*.

d. Pegawai

Membersihkan atau merawat barang

B Penyajian Data dan Analisis Data

Penyajian data dan analisis adalah bagian yang mengungkapkan data dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan fokus penelitian dan dianalisa dengan data yang relevan. Sebagaimana telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai alat untuk mendukung penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian maka akan diuraikan data-data tentang sistem bayar cash dan sistem arisan di Toko Mebel UD Eny *Furniture* di Desa Serut secara berurutan akan disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana Sistem Penjualan dengan Bayar *Cash* dan Sistem Arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

Sistem penjualan adalah suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama sama mendapat kepuasan dan keuntungan.⁶⁷ Dalam hal ini, peningkatan jumlah pembeli adalah kunci pokok keberhasilan pada dunia dagang. Pada praktek penjualannya, UD Eny *Furniture* sebagai salah satu usaha yang bergerak di bidang penjualan barang mebel dengan menggunakan sistem penjualan yang dapat dijadikan pilihan oleh calon konsumen. Di sini, konsumen dapat memilih salah satu cara penjualan yang ditawarkan oleh UD Eny *Furniture* yang sekiranya cocok dan sesuai dengan keinginan serta kemampuan konsumen tersebut. Sistem penjualan yang ditawarkan yaitu penjualan secara *cash* dan penjualan dengan sistem arisan.

a) Sistem penjualan secara *cash*

Dari beberapa alternatif sistem penjualan yang ditawarkan oleh UD Eny *Furniture*, konsumen dapat memilih metode penjualan secara *cash*.

⁶⁷ Pramanajati, Mahatma Nugraha. Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Produk Kulit Berbasis Web. Diss. UAJY, 2016.

Pada sistem pembayaran *cash* di toko mebel ini cocok untuk konsumen yang sudah mempunyai uang yang cukup untuk membeli produk mebel dengan langsung membayarnya secara lunas.

Berikut pernyataan Ibu Nuraeni selaku pemilik mebel *Eny Furniture* pada wawancara 16 Februari 2023.

“di mebel saya ini, saya menerapkan 2 alternatif penjualan mas, ada *cash* dan ada arisan. Sistem *cash* ini menurut saya lebih menguntungkan mas, soalnya saya kan langsung dapat uang full dari pembeli, jadi uang itu bisa saya putar untuk modal lagi. Dengan sistem bayar *cash* juga ga ada resiko hutang yang tidak terbayarkan, soalnya saya pernah adakan sistem kredit tapi malah banyak yang macet, jadi sekarang udah ga ada lagi sistem kredit di toko saya”⁶⁸

Dari pernyataan yang Ibu Nuraeni paparkan di atas dapat peneliti ketahui bahwa dengan melakukan penjualan tunai lebih menguntungkan dari pada penjualan secara kredit. Keuntungan yang dapat toko mebel *Eny Furniture* dapatkan yaitu pemilik toko mendapatkan uang secara penuh sesuai harga barang yang dibeli oleh konsumen, kemudian tidak ada resiko piutang yang tidak tertagih. Pernyataan ini juga di perkuat oleh Fiki Arifandi selaku pegawai toko mengatakan bahwa :

“pada sistem bayar *cash* ini juga menguntungkan buat konsumen mas, soalnya kan harganya lebih murah, barangnya juga bisa langsung dikirim”.⁶⁹

Dari pernyataan yang Fiki Arifandi paparkan di atas dapat peneliti ketahui bahwa penjualan dengan sistem bayar *cash* bukan hanya menguntungkan pihak penjual, tetapi pihak pembeli juga merasakan keuntungannya, yaitu harga yang ditetapkan lebih murah dari pada membeli secara kredit ataupun dengan sistem arisan. Barang yang dibeli oleh konsumen juga bisa langsung dikirim. Dalam hal ini konsumen sudah tidak mempunyai

⁶⁸ Nuraeni, *wawancara*, Jember, 16 Februari 2023

⁶⁹ Fiki Arifandi, *wawancara*, Jember, 16 Februari 2023

tanggungannya kepada pemilik toko, karena pembayaran sudah dilunasi pada saat itu juga.

Adapun proses penjualan dengan sistem bayar *cash* yang dilakukan di toko mebel Eny *Furniture*, yaitu sebagai berikut:

1. Informasi toko mebel Eny *Furniture*

Sebelum melakukan pembelian, calon konsumen biasanya mengumpulkan berbagai informasi mengenai barang yang akan ia beli. Maka dari itu, sebelum konsumen memutuskan untuk membeli produk mebel, mereka akan membandingkan harga jual barang serta kualitas produk dengan toko mebel lainnya. Jika informasi calon konsumen dirasa cukup dan produk yang ingin ia beli telah sesuai dengan keinginannya maka ia akan membeli produk di toko mebel yang ia kehendaki. Kemudian, konsumen akan dipersilahkan untuk memilih barang dengan didampingi oleh pegawai Eny *Furniture* untuk mengecek barang tersebut cacat atau tidak secara keseluruhan dapat dilakukan langsung di depan calon pembeli.

Hal ini ditegaskan oleh Ibu Azizah selaku pelanggan secara *cash* Eny *Furniture* yang mengatakan bahwa:

“saya awalnya ya nyari-nyari info dulu mas terkait harga kasur yang saya beli di toko-toko mebel lain, kebetulan toko mebelnya mbak Eny ini termasuk yang paling murah di daerah serut, setelah saya cek juga barangnya bagus”.⁷⁰

Pernyataan ini juga di perkuat oleh Kak Fahilda Selaku Kasir mengatakan bahwa:

“harga di toko kami ini mas murah dan juga berkualitas sehingga banyak konsumen kembali lagi ke toko kami, selain itu Juga disini ada beberapa alternatif penjualan yaitu secara arisan dan *cash tempo mas*”.⁷¹

⁷⁰ azizah, wawancara, Jember, 19 Februari 2023

⁷¹ Fahilda, wawancara, Jember, 16 Februari 2023

Dalam hal ini, peneliti juga dapat mengetahui bahwa toko mebel *Eny Furniture* ini dapat memiliki banyak pembeli dikarenakan harganya yang terjangkau dibandingkan dengan toko mebel lainnya yang berada di daerah desa serut.

2. Transaksi Penjualan

Setelah konsumen cocok dan sesuai dengan barang yang akan ia beli, kemudian pemilik Ibu Nureni menetapkan harga barang tersebut. harga yang ditetapkan oleh toko mebel *Eny Furniture* tidak harus disetujui oleh calon konsumen karena harga yang ditawarkan tidak tetap. Konsumen dan pemilik toko mebel *Eny Furniture* melakukan tawar menawar. Setelah harga yang ditawarkan dirasa cocok dan disetujui oleh kedua belah pihak, kemudian konsumen membayar dibagian kasir yang bernama Mbak Fahilda.

3. Pengambilan Barang

Setelah melakukan pembayaran, produk mebel yang sudah disepakati tadi bisa langsung dibawa pulang oleh konsumen. Dalam hal ini toko mebel *Eny Furniture* menerapkan dua pilihan kepada konsumen yaitu barang bisa langsung di angkut oleh pembeli dengan menggunakan angkutan pribadinya, atau pemilik toko dapat mengantarkan barang tersebut menggunakan kendaraan toko. Jika pembeli memilih supaya barangnya diantarkan oleh pihak toko, maka akan dikenai ongkos kirim. Jika rumah konsumen di sekitar desa serut maka ongkos kirim yang akan diminta sebesar 30-50rb sesuai dengan berat barang.

b) Sistem penjualan arisan

Sistem penjualan alternatif lain yang dapat toko mebel *Eny Furniture* tawarkan yaitu dengan sistem arisan. Sistem arisan ini cocok untuk konsumen yang hanya mempunyai uang sedikit dan tidak mampu untuk membeli barang mebel dengan sistem *cash* atau membayar uang secara penuh sesuai dengan harga barang yang akan konsumen beli.

Berikut pernyataan Ibu Nuraeni selaku pemilik mebel *Eny Furniture* pada wawancara 16 Februari 2023.

“di toko kami ini mas sudah banyak kelompok arisan barang, yang awalnya dari 1 kelompok sekarang menjadi 7 kelompok. Dimana setiap kelompok terdiri dari 25 sampai 30 anggota mas, untuk pengelotannya itu di lakukan setiap satu bulan sekali, dan setiap kelompok itu pengelotannya itu berbeda beda mas ada yang di lot tanggal 10, 15, 20, 25, 30. Dari arisan tersebut jumlah nominal yang di dapat dari pengelotannya itu ada yang 2.500.000 dan 3.000.000 sesuai dengan jumlah anggota arisan, akan tetapi jumlah uang tersebut tidak boleh di ambil uang tunai melainkan harus di ambil barang sesuai dengan jumlah uang yang di dapat dari pengelotan setiap kelompoknya dan harga barang berbeda dengan penjualan *cash mas*”.⁷²

Pernyataan ini di perkuat oleh Ibu Ratna selaku anggota arisan pada saat wawancara 18 februari 2023 :

“saya ikut arisan yang tanggal 25 mas, dapatnya 3.000.000, tapi nama saya sudah keluar, waktu itu saya ambil lemari. Arisan barang ini membantu banget sih mas, soalnya saya dari dulu pengen belikan anak saya lemari tapi uangnya ga cukup, kalau ikut arisan barang ke Mbak Eny ini kan anggapannya saya bisa beli dengan nyicil”.⁷³

Adapun proses penjualan dengan sistem bayar arisan yang dilakukan di toko Mebel *Eny Furniture*, yaitu sebagai berikut:

1. Perjanjian arisan

Pada sistem arisan terdapat perjanjian yang akan di sepakati oleh penjual dan anggota arisan, UD Mebel *Eny Furniture* dan pihak anggota arisan membuat perjanjian yang berisi hak-hak dan kewajiban antara ketua dan anggota arisan. Dalam perjanjian ini juga berisi sanksi-sanksi jika anggota arisan tidak memenuhi kewajibannya selama jangka waktu pembayaran arisan yang telah di tentukan.

2. Proses Pembayaran

⁷² Nuraeni, *wawancara*, Jember, 16 Februari 2023

⁷³ Ratna, *wawancara*, Jember, 18 Februari 2023

Proses pembayaran arisan yang dilakukan di toko mebel Eny *Furniture* dapat membayarnya secara langsung maupun tidak langsung. Pembayaran secara langsung bisa dilakukan dengan mendatangi toko mebel ataupun datang ke rumah pemilik toko. Pembayaran tidak langsung bisa dilakukan dengan cara *transfer* uang ke rekening pemilik toko. Hal ini ditegaskan oleh Ibu Ratna selaku anggota arisan mebel Eny *Furniture* yang menegaskan bahwa:

“saya biasanya bayar secara langsung mas, soalnya rumahnya dekat sama mbak Eny, tapi saya pernah waktu itu ke luar kota, jadi uangnya saya *transfer*”.⁷⁴

3. Undian arisan

Setelah melakukan pembayaran uang arisan secara *cash* maupun *transfer*, ketua arisan melakukan undian. Salah satu dari anggota kelompok arisan akan keluar sebagai pemenang undian, dan undian akan di umumkan melalui grup *whatsapp* dan Nama yang keluar dari undian tersebut berhak memilih barang yang harganya sesuai dengan nominal arisan yang di dapat.

4. Nota penjualan

Setelah UD Eny *Furniture* menerima uang hasil penjualan sistem arisan, kemudian kasir membuat dua lembar nota penjualan yang di berikan kepada: (1) anggota arisan, sebagai bukti bahwa anggota tersebut telah menerima barang dari hasil pembelian dengan sistem arisan. (2) ketua arisan, sebagai arsip toko. Hal ini di tegaskan oleh Fahilda selaku kasir yang menegaskan bahwa:

“setelah pengelotan selesai dan barang juga sudah di pilih oleh pelanggan, saya mencatat tanda bukti pembayaran untuk diberikan kepada pelanggan dan untuk arsip toko”.⁷⁵

5. Pengambilan barang

⁷⁴ Ratna, *wawancara*, Jember, 18 Februari 2023

⁷⁵ Fahilda, *wawancara*, Jember, 16 Februari 2023

Setelah pembuatan nota pembayaran, produk mebel yang sudah di cek barangnya secara langsung oleh pemenang undian anggota arisan maka barang bisa langsung di bawa pulang oleh anggota tersebut ataupun pihak Mebel UD Eny *Furniture* melakukan pengiriman ke anggota sesuai alamat yang sudah ditentukan.

2. Bagaimana Penentuan Laba Penjualan dengan Sistem Bayar *Cash* dan Sistem Arisan Di UD. Eny *Furniture* 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

UD Eny *Furniture* yang merupakan salah satu usaha dagang yang bergerak dalam bidang distributor barang mebel. Dimana produk yang didistribusikan yaitu kursi, spring bad, lemari dan semacamnya. Adapun penentuan harga jual yang di terapkan oleh UD Eny *Furniture* yaitu dengan menentukan persentase tertentu di atas harga produk yang di beli, persentasi ini di sebut “*mark on persentage*” atau *mark up*. Peersentase ini meliputi dua komponen yaitu bagian untuk menutup biaya operasi dan bagian yang merupakan laba yang di inginkan. *Mark up* ini merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya. Keuntungan bisa di peroleh dari sebagian *mark up* tersebut.

Berikut ini di sajikan data harga penjualan secara tunai dan penjualan secara arisan dari Mebel UD Eny *Furniture* pada Bulan Desember 2022.

KHACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Tabel 4. 1

Data Penjualan secara tunai

Tanggal	Penjualan secara langsung		
	Nama barang	Harga beli	Harga jual
2 des 2022	Lemari dua pintu	2.050.000	2.500.000
	Lemari sepatu	250.000	350.000
	Lemari plastic	600.000	750.000

5 des 2022	Kursi kayu jati	1.700.000	2.100.000
	Sprinbed	1.500.000	2.000.000
	Bantal	30.000	35.000
6 des 2022	Rak piring 2box	400.000	480.000
9 des 2022	Matras bearland	1.000.000	1.300.000
11 des 2022	Meja rias oval putih	750.000	850.000
15 des 2022	Bantal	30.000	35.000
17 des 2022	Lemari piring 2box	500.000	650.000
	Lemari partikel	750.000	850.000
	Rak piring	450.000	535.000
21 des 2022	Sofa minimalis	2.000.000	2.500.000
23 des 2022	Meja rias jati	750.000	850.000
25 des 2022	Lemari dua pintu	650.000	750.000
26 des 2022	Lemari plastik (gantungan)	550.000	650.000
28 des 2022	Lemari hello kitty susun 3	425.000	525.000
29 des 2022	Lemari plastic kaca	650.000	750.000
	Kursi sudut	2.000.000	2.400.000
30 des 2022	Kasur busa olimpik 120x15	650.000	750.000
	Lemari plastik susun 3	335.000	450.000
	Lemari plastik susun 4	350.000	500.000

Sumber : Mebel UD Eny Furniture

Tabel 4. 2

Data penjualan Arisan

Tanggal	Sistem arisan		
	Nama barang	Harga barang	Harga jual
10 des 2022	Rak dapur keramik	1.900.000	2.100.000
	Jemuran stanlise	650.000	750.000
	Lemari plastic susun 4	450.000	525.000
18 des 2022	Lemari kaca 3 pintu	3.500.000	4.000.000
25 des 2022	Sofa rt	3.500.000	4.000.000
31 des 2022	Kursi merrie	1.400.000	1.700.000
	Spon celcius	1.000.000	1.400.000
	Kompor + megicom	650.000	750.000

Sumber : Mebel UD Eny Furniture

Pada tabel penjualan di Mebel Eny *Furniture* tersebut dapat di ketahui perbandingan dari masing-masing jenis penjualan yang di lakukan Mebel UD Eny *Furniture*. Di ketahui keuntungan pada penjualan secara langsung pada tanggal 2 desember 2022 sebesar 2.500.000 dan harga beli 2.050.000 sehingga ada selisih 450.000 dimana selisih tersebut sudah cukup untuk laba yang diinginkan.

Berikut pernyataan Ibu Nuraeni pada 16 Februari 2023:

“saya mengambil keuntungan dari penjualan di toko saya itu dengan menaikkan harga jual di atas harga produk yang di beli mas yang penting saya mendapatkan laba dari penjualan saya mas”.⁷⁶

Hal serupa juga di ungkapkan oleh Fiki Arifandi selaku pegawai toko.

“untuk mengambil keuntungan di sini mas tidak ada patokannya yang penting sudah mendapatkan laba”.⁷⁷

3. Bagaimana Perolehan Laba Penjualan dengan Sistem Bayar *Cash* dan Sistem Arisan Di UD. Eny *Furniture* 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

Pada bagian ini akan di jelaskan mengenai perbandingan antara sistem penjualan tunai dan sistem penjualan secara arisan. Berikut ini di sajikan data penjualan tunai dan penjualan secara arisan dari UD Eny *Furniture* selama bulan Desember.

Tabel 4. 3

Data penjualan tunai

Tanggal	Laba tunai		
	Nama barang	Harga beli	Harga jual
2 des 2022	Lemari dua pintu	2.050.000	2.500.000
	Lemari sepatu	250.000	350.000
	Lemari plastic	600.000	750.000
5 des 2022	Kursi kayu jati	1.700.000	2.100.000
	Sprinbed	1.500.000	2.000.000

⁷⁶ Nuraeni, *wawancara*, Jember, 16 Februari 2023

⁷⁷ Fiki Arifandi, *wawancara*, 16 Februari 2023

	Bantal	30.000	35.000
6 des 2022	Rak piring 2box	400.000	480.000
9 des 2022	Matras bearland	1.000.000	1.300.000
11 des 2022	Meja rias oval putih	750.000	850.000
15 des 2022	Bantal	30.000	35.000
17 des 2022	Lemari piring 2box	500.000	650.000
	Lemari partikel	750.000	850.000
	Rak piring	450.000	535.000
21 des 2022	Sofa minimalis	2.000.000	2.500.000
23 des 2022	Meja rias jati	750.000	850.000
25 des 2022	Lemari dua pintu	650.000	750.000
26 des 2022	Lemari plastik (gantungan)	550.000	650.000
28 des 2022	Lemari hello kitty susun 3	425.000	525.000
29 des 2022	Lemari plastic kaca	650.000	750.000
	Kursi sudut	2.000.000	2.400.000
30 des 2022	Kasur busa olympic 120x15	650.000	750.000
	Lemari plastik susun 3	335.000	450.000
	Lemari plastik susun 4	350.000	500.000
Total		18.370.000	22.560.000

Sumber : Mebel UD Eny Furniture

Tabel 4. 4

Data penjualan arisan

Tanggal	Laba arisan		
	Nama barang	Harga beli	Harga jual
10 des 2022	Rak dapur keramik	1.900.000	2.100.000
	Jemuran stanlise	650.000	750.000
	Lemari plastic susun 4	450.000	525.000
18 des 2022	Lemari kaca 3 pintu	3.500.000	4.000.000
25 des 2022	Sofa rt	3.500.000	4.000.000
31 des 2022	Kursi merrie	1.400.000	1.700.000
	Spon celcius	1.000.000	1.400.000
	Kompor + megicom	650.000	750.000
Total		13.050.000	15.225.000

Sumber : Mebel UD Eny Furniture

Dari data penjualan pada UD Eny *Furniture* tersebut dapat di ketahui laba masing-masing jenis penjualan yang di lakukan UD Eny *Furniture*. Laba ini di hitung dengan cara harga jual di kurangi harga beli. Berikut di sajikan hasil perhitungan dari setiap penjualan:

1. Penjualan tunai

$$\begin{array}{r} \frac{\text{harga jual}}{\text{harga beli}} \\ \frac{22.560.000}{18.370.000} \\ =4.190.000 \end{array}$$

2. Penjualan secara arisan

$$\begin{array}{r} \frac{\text{harga jual}}{\text{harga beli}} \\ \frac{15.225.000}{13.050.000} \\ =2.175.000 \end{array}$$

Persentase di atas menunjukkan penjualan tunai 4.190.000 dan penjualan arisan 2.175.000. Berdasarkan analisis presentase dari penjualan tersebut maka dapat di ketahui bahwa penjualan secara tunai paling besar persentasenya, yaitu 4.190.000. Penjualan tunai yang lebih besar memang dapat menguntungkan karena bisa langsung menerima uang kas dari penjualan mebel dan toko tidak harus menanggung resiko yang timbul dalam penjualan arisan.

C Pembahasan Temuan

Berdasarkan dari hasil penelitian melalui metode observasi, wawancara dan dokumentasi yang telah dianalisis dengan menyesuaikan antara kajian teori dengan fenomena yang ada di lapangan, maka dapat dijelaskan lebih lanjut hasil penelitian yang sesuai dengan sistematika uraian pembahasan. Berdasarkan pada perumusan pokok masalah dan kesesuaian dengan kondisi objektif yang ada di lapangan mengenai penjelasan di atas, penulis ingin mengangkat judul “Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* dan Sistem Arisan di UD Eny

Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember”. Maka dapat disajikan hasil penemuan oleh penelitian sebagai berikut:

1) Sistem Penjualan dengan Bayar *Cash* dan Sistem Arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi pada pemaparan diatas dapat dilihat bahwa sistem penjualan yang digunakan oleh UD Eny *Furniture* ini ada 2 jenis yakni penjualan secara *cash* dan penjualan secara sistem arisan

a. Penjualan dengan bayar *cash*

Penjualan dengan pembayaran *cash* merupakan salah satu jenis pembayaran yang banyak disukai oleh konsumen, hal tersebut dikarenakan konsumen bisa mendapatkan harga yang lebih murah dari pada pembelian dengan cara kredit ataupun lainnya. Pembelian secara *cash* di UD Eny *Furniture* biasanya dilakukan oleh para konsumen yang biasanya datang langsung ke toko untuk langsung melihat dan memilih barang secara langsung di toko, kemudian setelah mereka sesuai dengan barang yang dibutuhkan konsumen akan langsung membayar barang tersebut dengan uang tunai. Hal tersebut sama dengan pengertian pembayaran tunai (*cash*) yang mana alat pembayaran tunai dapat dilakukan dengan menggunakan uang, baik jenis uang logam maupun uang kertas.⁷⁸ Dalam kesehariannya UD Eny *Furniture 2* biasanya bisa menjual 3 hingga 5 barang dengan pembayaran secara *cash*.

b. Penjualan dengan bayar arisan

Sistem arisan digunakan sebagai salah satu strategi penjualan oleh pemilik UD Eny *Furniture 2*, dimana setiap anggota nantinya akan bergantian atau bergilir untuk menjadi pemenang arisan dengan cara undian berkala setiap bulannya. Hal tersebut sesuai dengan pengertian arisan yang mana merupakan kegiatan pengumpulan uang atau barang

⁷⁸ Aulia Pohan, Sistem Pembayaran Strategi dan Implementasi di Indonesia (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 55.

yang bernilai sama oleh beberapa orang kemudian di undi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan secara berkala sampai semua anggota memperolehnya.⁷⁹ Hanya saja dalam arisan yang dilakukan oleh UD Eny *Furniture* ini para peserta arisan tidak diperbolehkan mengambil dalam hasil arisan dalam bentuk uang akan tetapi dalam bentuk barang.

Dalam sistem penjualannya UD. Eny *Furniture 2* menggunakan dua cara penjualan yakni penjualan secara langsung dan penjualan tidak langsung. Penjualan langsung, merupakan suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka. Sedangkan penjualan tidak langsung, yaitu bentuk presentase dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain.⁸⁰

Dalam prakteknya penjual secara langsung biasanya diterapkan saat konsumen datang langsung ke toko sedangkan untuk penjualan tidak langsung biasanya dilakukan melalui media sosial berupa WA dan FB.

2) Penentuan Laba Penjualan dengan Sistem Bayar *Cash* dan Sistem Arisan Di UD. Eny *Furniture 2* Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dari pemaparan diatas dapat dilihat bahwa dalam penentuan laba penjualan di UD Eny *Furniture 2* masih menggunakan laba bruto. Dimana laba sendiri merupakan selisih dari harga jual dikurangi dengan harga pokok barang serta biaya biaya lain seperti gaji karyawan, sewa tempat dan lain sebagainya.

Dalam penentuan labanya UD Eny *Furniture 2* masih menggunakan laba bruto atau laba kotor, dikarenakan mereka beranggapan meskipun

⁷⁹ Wjs. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustak, 2003)

⁸⁰ Murti Sumarni, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*, 2003, hal. 321.

untung sedikit yang penting toko masih bisa mendapatkan untung dari penjual barang tersebut. Laba bruto sendiri merupakan selisih antara pendapatan dengan harga pokok penjualan. Dimana dalam penentuan labanya menggunakan rumus⁸¹:

$$\text{Laba Kotor} = \text{harga jual} - \text{harga pokok barang}$$

Penentuan laba bruto tersebut digunakan dalam semua proses pembayaran yang ada di UD Eny *Furniture 2*, baik itu pembayaran *cash* ataupun dengan sistem arisan.

3) Bagaimana perolehan Laba Penjualan dengan Sistem Bayar *Cash* dan Sistem Arisan Di UD. Eny *Furniture 2* Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dari pemaparan diatas dapat dilihat bahwa perolehan laba dengan pembayaran *cash* lebih banyak dibandingkan dengan laba dari pembayaran dengan sistem arisan. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan data laba penjualan tunai yaitu 4.190.000 dan laba penjualan secara arisan 2.175.000. Penjualan tunai lebih menguntungkan usaha dagang UD Eny *Furniture* karena bisa langsung menerima uang kas dari penjualan mebel dan usaha dagang UD Eny *Furniture* tidak harus menanggung resiko dari penjualan secara arisan.

Meskipun demikian pembayaran dengan sistem arisan ini juga memiliki manfaat bagi UD Eny *Furniture* dikarenakan dengan adanya arisan barang ini maka akan meningkatkan jumlah penjualan barang karena setiap bulannya pasti akan ada beberapa barang yang akan terjual dan akan memberikan pemasukan bagi UD Eny *Furniture*. Selain itu dengan adanya sistem arisan ini juga memberikan beberapa manfaat diantaranya⁸²:

⁸¹ Harmono, Manajemen Keuangan Berbasis *Balanced Scorecard* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), 231.

⁸² Ghozali, Ahmad. *Solusi keuangan KDT*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2008)

- a. Menghilangkan rasa jenuh, dengan adanya arisan maka seseorang akan menyisihkan sedikit waktunya untuk berkumpul bersama teman dan bicaralah tentang hal-hal yang santai.
- b. Membangun kesatuan
- c. Sarana untuk bersosialisasi, pada umumnya orang-orang yang ikut arisan akan berkumpul untuk menarik nomor peserta yang berhak mendapatkan arisan. Pada acara ini biasanya semua anggota akan berkumpul dan hal ini bisa digunakan untuk saling bersosialisasi antar anggota satu dengan anggota lainnya.

Belajar Menabung, dengan mengikuti arisan maka setiap anggota akan dipaksa untuk mengumpulkan dan membayar iuran setiap bulannya sesuai dengan nominal yang telah di sepakati.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

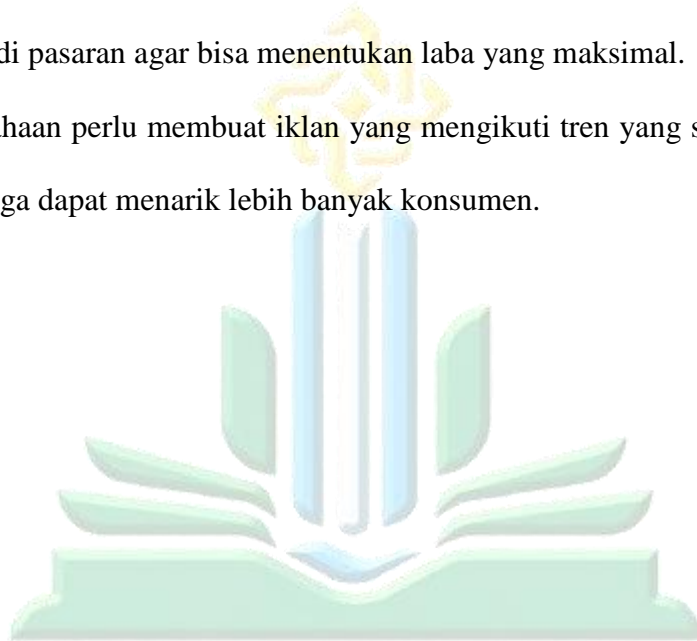
Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan hasil yang diperoleh mengenai Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar *Cash* Dan Sistem Arisan Di UD Eny *Furniture* 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember, yang telah diuraikan dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Sistem penjualan di UD Eny *Furniture* memiliki 2 cara yakni dengan pembayaran *cash* dan pembayaran sistem arisan. Namun konsumen lebih banyak memilih dengan cara *cash* dikarenakan konsumen akan mendapatkan harga yang lebih miring karena konsumen bisa menawar harga barang tersebut dan mereka tidak perlu menunggu waktu yang lama untuk bisa membawa pulang barang yang mereka inginkan dan butuhkan. Namun meskipun demikian sistem pembayaran dengan sistem arisan juga digunakan karena bisa memberikan dampak yang positif dalam penjualan barang setiap bulannya karena pasti akan ada barang yang laku terjual disetiap bulannya.
2. Dalam proses penentuan labanya UD Eny *Furniture* menggunakan laba bruto, dimana cara penghitungan labanya diperoleh dari selisih harga pokok barang dikurangi dengan harga jual barang.
3. Dalam perolehan laba dapat di ketahui bahwa sistem penjualan tunai lebih banyak dari pada sistem arisan, hal ini dapat di lihat dari penjualan tunai 4.190.000 dan penjualan arisan 2.175.000, meskipun demikian penjualan arisan memiliki manfaat bagi UD Eny *Furniture* karena dengan adanya arisan barang ini maka akan meningkat jumlah penjualan barang karena setiap

bulannya pasti akan ada barang terjual dan memberikan pemasukan bagi UD Eny Furniture.

B. Saran-Saran

1. Penulis menyarankan kepada pemilik usaha untuk mencatat transaksi yang dilakukan serta mengawasi dengan teliti perubahan harga di pasar.
2. Dalam penentuan harga jual disarankan perusahaan dapat melihat dulu harga di pasaran agar bisa menentukan laba yang maksimal.
3. Perusahaan perlu membuat iklan yang mengikuti tren yang sedang terjadi, sehingga dapat menarik lebih banyak konsumen.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Al Qurtubi, Al Jami' Li. 1993. Ahkam Al-Qur'an (Beirut, Dar Al Kutub Al Ilhamiyah.
- Ali Al-Musyaiqih. Bin Khalid. 2012. Buku Pintar Muamalah Aktual Dan Mudah. Klaten: Wafa Press. H. 79.
- Alwi, Muhammad. 2011. Liku-Liku Dalam Arisan. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. Hal 56
- Arif, M Jailani. 2019. Praktek Jual Beli Arisan Pada Masyarakat Desa Bumi Makmur Kecamatan Bintang Ara Kabupaten Tabalong. Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
- Asis, Hairul. 2020. Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Menang Arisan Di Desa Singki Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Aulia Pohan, Aulia. 2011. Sistem Pembayaran Strategi Dan Implementasi Di Indonesia. Jakarta: Rajawali Pers.
- Aulia, Nabila Rahmah. 2019. Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik). Uin Malik Ibrahim.
- Bank Indonesia. Persepsi, Preferensi Dan Perilaku Masyarakat Dan Lembaga Penyedia Jasa Terhadap Pembayaran Sistem Pembayaran Non Tunai. Bank Indonesia, Op., Cit, Hal.4.
- Budi, Didit Utomo. 2020. Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Onderdil Bekas Sepeda Motor Sistem COD (*Cash On Delivery*) Dan PCB (Pantau Cocok Bayar) Di Toko Kiyatjr 69. Institute Agama Islam Negeri Surakarta
- Denny Putri, Denny Hapsari. 2018. Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan. Jurnal Akuntansi. 47<https://Ejurnal.Lppmunsera.Org/Index.Php/Akuntansi/Article/Download/502/564>

- Eva. 2021. Sistem Jual Beli Benur Di PT.Esaputlii Prakarsa Utama Analisis Hukum Ekonomi Islam. Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Pare Pare.
- Gade, Muhammad. 2005. Teori Akuntansi. Almahira, Jakarta. Hal. 16.
- Gozali, Ahmad. 2005 *Cashflow For Women* Menjadikan Perempuan Sebagai Meneger Keuangan Keluarga Paling Top. Jakarta Selatan: PT Mizan Publika.
- Ghozali, Ahmad. *Solusi keuangan KDT*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2008)
- Harmono. 2009. Manajemen Keuangan Berbasis *Balanced Scorecard*. Jakarta: Bumi Aksara. Hal 231.
- Henry Faizal, Henry Noor. 2011. Ekonomi Manajerial. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ika, Riza Korniwati. 2019. Tradisi Menjual Hewan Daging Hewan Qurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi Dan KUH Perdata. Uin Malik Ibrahim.
- Lent, Robin. 2008. 88 Strategi Penjualan Eksklusif. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta. Hal. 5
- Mattew, B Miles. 2007. Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode- Metode Baru Terjemah Tjejep Rohendi Rohisi. Jakarta: Universitas Indonesia. Hal 16
- Muhammad. 2015. Manajemen Bank Syariah. PT. Raja Grafindo Persada. Hal 141.
- Olana, Acing. 2019. Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan Study Kasus Akun *Facebook* Risa Nadeh, Institute Agama Islam Negeri (IAIN) METRO, Lampung,
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/12/PBI/2009 Pasal 1 Ayat 4 Tentang Uang Elektronik (*Electronic Money*), Lembaran Negara RI, No. 65, Tahun 2009, Hlm. 3.
- Philip Kotler. 2008. Manajemen Pemasaran. Erlangga, Jakarta. Hal. 8.
- Pohan, Aulia. 2008. Kerangka Kebijakan Moneter Dan Implementasi Di Indonesia. Jakarta: Rajawali Pers.

- Prasetyo, Andri. 2016. Rahel Susanti, Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar. <https://jurnal.stmikasia.ac.id/index.php/jitika/article/view/57>
- Prihadi, Toto. 2010. Analisis Laporan Keuangan Teori Dan Aplikasi. Jakarta: Ppm.
- Purnama, Risma Sari. 2019. Dampak Pembayaran Non Tunai Terhadap Perekonomian Indonesia. Bandar Lampung: UNILA. Hal.14
- Purwanto. 2012. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Kasus Jual Beli Arisan Di Desa Waru Kecamatan Rembang Kabupaten Rembang. Semarang: Fakultas Syari'ah, Institut Agama Islam Negeri Walisongo.
- Putra, Rahman. 2013. Pengantar Akuntansi 1. Pendekatan Siklus Akuntansi. Jakarta: Erlangga. Hal 88.
- Ratu, Sintia. 2020. Praktek Jual Beli Nomor Urut Arisan *Online* (Studi Kasus Pada Akun Instagram @Arisankeanbjm). Uin Antasari Banjarmasin.
- Rohman, Mokhammad Rozikin. 2018. Hukum Arisan Dalam Islam, Kajian Fikih Terhadap ROSCA, *Rotating Savings And Credit Association*. Malang: UB Press.
- Salamah. 2019. Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Pulsa Praktik Pembayaran Token Listrik Di PT. Alfamart Kota Banjarmasin. Universitas Islam Kalimantan.
- Samryn. 2015. Pengantar Akuntansi. Jakarta: Rajagrafindo Persada. Hal 41-42.
- Sartono. 2021. *Teori Akuntansi*, CV. HWC GRUP, Aceh. Hal. 155
- Sasongko, Catur. 2016. Dkk, Akuntansi Suatu Pengantar Berbasis PSAK. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Shofiatun, Yuni Naimah. 2020. Analisis Hukum Islam Terhadap Kloter Arisan *Handphone* (Studi Kasus Arisan *Handphone* Sahabat *Cell*). Uin Walisongo.
- Soemarso. 2010. Akuntansi Suatu Pengantar. Salemba Empat, Jakarta. Hal. 15.
- Sumarni, Murti. 2003. Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Pelanggan. Hal. 321.
- Swastha, Basu. 1998. Manajemen Penjualan, Liberty. Yogyakarta.
- Syafri, Sofyan Harahap. 2022. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Tim Revisi. 2018. Pedoman Penelitian Karya Ilmiah IAIN Jember.

Tim Revisi.2018. Pedoman Penelitian Karya Ilmiah IAIN Jember. IAIN Jember Press,

Winardi. 1982. Kamus Ekonomi, Alumni, Bandung. Hal. 97

Wjs. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustak, 2003)

Zaidah Kusumawati, Zaidah. 2005. Menghitung Laba Perusahaan Aplikasi Akuntansi Syariah. Yogyakarta: Magistra Insania Press. Hal 7.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar Cash Dan Sistem Arisan Di Ud Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember	Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar Cash Dan Sistem Arisan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Laba 2. Penjualan 3. Bayar <i>Cash</i> 4. Arisan 	<ol style="list-style-type: none"> a. Pengertian laba b. Pengertian penjualan c. Pengertian sistem pembayaran tunai (cash) d. Pengertian sistem pembayaran arisan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informan <ol style="list-style-type: none"> a. Pemilik toko b. kasir c. Pegawai d. Pelanggan tunai e. Pelanggan arisan 2. Sekunder <ol style="list-style-type: none"> a. Buku b. Dokumentasi c. Kepustakaan d. Internet 	<ol style="list-style-type: none"> a) Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. b) Teknik Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. c) Penentuan informan menggunakan teknik <i>purposive sample</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana sistem penjualan dengan bayar <i>Cash</i> dan sistem arisan UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember? 2. Bagaimana penentuan laba penjualan dengan sistem bayar <i>Cash</i> dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember? 3. Bagaimana perolehan laba penjualan dengan sistem bayar <i>Cash</i> dan sistem arisan di UD. Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember?

PEDOMAN
WAWANCARA

1. Bagaimana sistem transaksi jual beli barang secara cash yang di lakukan di toko mebel Eny Furniture?
2. Berapa jumlah barang yang terjual secara cash di toko mebel Eny Furniture setiap bulannya ?
3. Bagaimana laba penjualan dengan sistem bayar cash yang di lakukan di toko mebel Eny Furniture?
4. Bagaimana sistem arisan barang yang di lakukan di toko mebel Eny Furniture ?
5. Berapa besaran nominal uang arisan yang di dikeluarkan pada saat transaksi arisan barang di toko mebel Eny Furniture ?
6. Bagaimana laba penjualan dengan sistem arisan yang di lakukan di toko mebel Eny Furniture?
7. Berapa anggota yang mengikuti arisan barang di toko mebel Eny Furniture ?
8. Kapan waktu pelaksanaan kegiatan arisan barang yang di lakukan di toko mebel Eny Furniture ?
9. Apakah dengan adanya arisan barang ini dapat membantu pelanggan untuk memenuhi kebutuhannya ?

SURAT KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Moh. Fadli
NIM : E20182178
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Lembaga : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul *“Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar Cash Dan Sistem Bayar Arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember”* adalah benar-benar karya asli tulisan saya kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan didalamnya. Maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember 28 November 2022

Saya yang menyatakan



Moh. Fadli
E20182178



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: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-let /Un.22/7.a/PP.00.9/06/2023
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Ijin Penelitian

06 Juni 2023

Kepada Yth.
 Kepala UD Eny Furniture 2
 Jl. A. Yani, Desa Serut, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember, Jawa Timur.

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

Nama : Moh. Fadli
 NIM : E20182178
 Semester : X (Sepuluh)
 Jurusan : Ekonomi Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar Cash Dan Sistem Bayar Arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

an Dekan
 Dekan Bidang Akademik,

 Nurul Hidayati Islami Rahayu



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nureni

Jabatan : Pimpinan UD Eny Furnitre

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas.

Nama : Moh. Fadli

Nim : E20182178

Semester : X (Sepuluh)

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah menyelesaikan penelitian di UD Eny Furniture untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul "Analisis Laba Penjualan Dengan Sistem Bayar Cash Dan Sistem Bayar Arisan Di UD Eny Furniture 2 Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk di gunakan seperlunya

Jember, 8 Juni 2023

Pimpinan UD Eny Furniture



Nureni

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Hari/tanggal	Kegiatan	Informan	paraf
1.	Sabtu/ 18 Februari 2023	Wawancara	Ibuk Ratna	
2.	Minggu/ 19 Februari 2023	Wawancara	Ibuk Azizah	
3.	Kamis/ 16 Februari 2023	Wawancara dan observasi	Ibu Nureni	
4.	Kamis / 16 Februari 2023	Wawancara observasi dan dokumentasi	Bapak Fiki Arifandi	
5.	Kamis/ 16 Februari 2023	Wawancara observasi dan dokumentasi	Ibu Nureni	
6.	Kamis/ 16 Februari 2023	Wawancara observasi dan dokumentasi	Ibu Fahilda	

Peneliti

 Moh. Fadli

Jember, 12 Juni 2023

Pimpinan UD Eny Funiture


 Nureni

Dokumentasi Penelitian



Sumber: wawancara dengan ibu Ratna pembelian cash



Sumber: wawancara dengan ibu Azizah anggota arisan



Sumber: wawancara dengan bapak Fiki Arifandi pegawai toko

Jember, 03/12/22

Eny
FURNITURE
SERUT - PANTI - JEMBER
HP. : 085 358 801 059
WA. : 085 358 801 059

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
1.	Lampiri dan Printer	2.500.000	
2.	Kursi dan Sepatu	350.000	
3.	Lampiri Plastik	750.000	
1	P. K. Saku dan		
	(Kardus)		
	Bantal Gigitan		

Dokumentasi penelitian

Handwritten notes on lined paper, possibly a ledger or record book. The table lists names and numerical data across several columns.

		100	100	100	100	100	100	100
1	AMIR :	100	X	X	X	X	X	X
2	B. AMIR / ANG :	100	X	X	X	X	X	X
3	AEI CILL :	100	X	X	X	X	X	X
4	B. BAWOH :	100	X	X	X	X	X	X
5	DA :	100	X	X	X	X	X	X
6	B. BAWOK :	100	X	X	X	X	X	X
7	TI' / SMC :	100	X	X	X	X	X	X
8	ANDREH / TOKO :	100	X	X	X	X	X	X
9	Hopi' / Khumairo :	100	X	X	X	X	X	X
10	ERIS :	100	X	X	X	X	X	X
11	DAWI' / ASTHA :	100	X	X	X	X	X	X
12	Anik Anik :	100	X	X	X	X	X	X
13	LIZA :	100	X	X	X	X	X	X

Dokumentasi catatan arisan



Sumber: wawancara dengan mbak fahilda



Sumber: wawancara dengan ibuk Nureni

BIODATA PENULIS



1. Identitas Diri

Nama	: Moh. Fadli
Nim	: E20182178
Tempat/Tanggal lahir	: Jember, 26 Februari 1999
Agama	: Islam
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Alamat	: Jl. Patimura Dusun Gebang Langkap
Fakultas	: Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi	: Ekonomi Syariah
Telp	: 0895369315602
Email	: fadlimonesa3@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

- 1) MI Raudlatul Ulum : (2006-2012)
- 2) Mts Al Kawtsar : (2012-2015)
- 3) SMK Al Hasan : (2015-2018)
- 4) UIN Khas Jember : (2018-2023)

UNIVERSITA NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER