

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Pengertian Pegadaian Syariah

Pengertian hukum gadai menurut KUHP pasal 1150 adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang yang berutang atau oleh seorang lain atas namanya dan memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang-orang yang berpiutang lainnya dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkan setelah barang itu digadaikan.

Sedangkan pengertian PT. Pegadaian Syariah itu sendiri adalah pegadaian yang dalam menjalankan operasionalnya berpegang pada prinsip-prinsip Syariah. Pegadaian Syariah hadir di Indonesia dalam bentuk kerja sama bank Syariah dengan perum pegadaian membentuk Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) di beberapa kota di Indonesia.

Tujuan berdirinya PT. Pegadaian Syariah sesuai dengan PP 103 tahun 2000 pasal 8, pegadaian melakukan kegiatan usaha utamanya dengan menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai serta menjalankan usaha lain seperti penyaluran uang pinjaman berdasarkan jaminan fidusia, layanan jasa penitipan, sertifikasi logam mulia, dan lainnya yang sejalan dengan kegiatannya. PT Pegadaian juga mengemban misi untuk terus meningkatkan

kesejahteraan masyarakat terutama golongan kebawah dan meningkatkan pendapatan Pegadaian Syariah (Rifki,2008 dalam Fajri, 2018;5). Perkembangan produk-produk berbasis islam kian marak di indonesia, tidak terkecuali pegadaian. Gadai syari'ah (*rahn*) merupakan menahan salah satu harta milik nasabah (*rahn*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas hutang atau pinjaman yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima gadai (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya (Antonio, 2001: 128).

Dalam praktiknya kegiatan usaha pegadaian disamping sebagai usaha peminjaman uang PT. Pegadaian Syariah juga melakukan usaha lain yaitu Melayani jasa taksiran, melayani jasa titipan barang dan memberikan kredit serta ikut serta dalam usaha tertentu bekerja sama dengan pihak ketiga yaitu dengan pembangunan perkantoran atau pembangunan lainnya dengan sistem Build, Operate and transfer (BOT) (Anwar, 2012:237)

B. Konsep Pendapatan

Menurut Pryostyon (2002 ; 17) pendapatan dapat dibedakan menjadi dua yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah semua pendapatan yang berasal dari semua cabang dan sumber didalam usaha selama satu tahun yang sapat diperhitungkan dari hasil penjualan, penafsiran kembali atau pertukaran. Sedangkan pendapatan bersih adalah bagian dari

pendapatan kotor yang dapat dianggap sebagai bunga modal yang dipergunakan dalam setiap usaha dalam satu tahun.

Sementara itu Azaino dan Gafur (2003;33) mengatakan, pendapatan adalah gerakan antara penerimaan sebagai hasil usaha, selanjutnya dikatakan bahwa pendapatan dapat dibagi atas :

- a. Pendapatan diperoleh dari suatu usaha dalam unit uang.
- b. Pendapatan dimana mengukur pendapatan pendapatan suatu usaha dalam kekuatannya memperoleh barang-barang dari pendapatan.

Menurut Komarudin (2004;55) mengatakan bahwa jumlah dan kualitas sumber-sumber dengan pertolongan teknologi akan menentukan penghasilan yang dapat diperoleh. Selanjutnya dapat dikatakan bahwa untuk memperbesar pendapatan nyata dapat diusahakan melalui memperoleh jumlah sumber produksi yang dapat dipakai masyarakat dan menaikkan fungsi efisiensi untuk setiap faktor produksi

Mengubah lingkungan sosial dan cultural, sehingga sumber-sumber produktif dapat ditambah ataupun hasilnya dapat diperluas dengan memuaskan. Akhirnya dapat disimpulkan pendapatan adalah selisih diantara penerimaan dan biaya dari suatu hasil usaha dibidang hukum dan gadai.

1. Pendapatan Pegadaian

Menurut Kieso dan Weygandt (2002;182) pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lain atas harta dari satu perusahaan atau penyelesaian kewajibannya selama satu periode dari penyerahan atau

produksi barang, pemberian jasa, atau aktifitas lain yang merupakan operasi pokok atau utama yang berkelanjutan dari perusahaan.

Sedangkan dalam PSAK No 1 Ikatan Akuntansi Indonesia (2003,23) menyatakan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan merupakan pos yang penting dari laporan keuangan dan mempunyai penggunaan yang bermacam-macam untuk berbagai tujuan penggunaan informasi pendapatan yang paling utama adalah untuk tujuan pengambilan keputusan baik itu keputusan untuk pembayaran deviden, keputusan investasi dan keputusan penting lainnya.

2. Karakteristik Pendapatan

Karakteristik Pendapatan terdiri dari tiga bagian (Amalia 2010) sebagai berikut :

1. Sumber Pendapatan

Jumlah rupiah perusahaan bertambah melalui berbagai cara tetapi tidak semua cara tersebut mencerminkan pendapatan. Tambahan jumlah rupiah aktiva perusahaan dapat berasal dari transaksi modal, laba dari penjualan aktiva yang bukan barang dagangan seperti aktiva tetap, surat berharga, ataupun penjualan anak atau cabang perusahaan, hadiah, sumbangan atau penemuan, revaluasi aktiva tetap, dan penjualan produk perusahaan.

Berdasarkan transaksi di atas, hanya transaksi atas penjualan produk yang dapat dianggap sebagai sumber utama pendapatan walaupun laba atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk utama perusahaan.

2. Produk dan Kegiatan Utama Perusahaan

Produk perusahaan mungkin berupa barang ataupun dalam bentuk jasa. Perusahaan tertentu mungkin sekali menghasilkan berbagai macam produk atau baik berupa barang atau jasa atau keduanya yang sangat berlainan jenis maupun arti pentingnya bagi perusahaan. Pegadaian syariah mempunyai beberapa produk jasa antara lain, Ar Rahn yaitu skim pinjaman (pembiayaan) untuk memenuhi kebutuhan dana bagi masyarakat dengan sistem gadai yang sesuai syariah Islam dengan agunan berupa perhiasan emas, berlian, elektronik, dan kendaraan bermotor (Hadi, 2003: 61).

Selain itu, Arrum (Ar-rahm untuk usaha mikro) merupakan produk pegadaian yang melayani skema pinjaman berprinsip syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha melalui sistem pengembalian secara angsuran. Jaminan berupa BPKP kendaraan sehingga fisik kendaraan tetap berada di tangan nasabah untuk kebutuhan operasional usaha. Mulia adalah penjualan emas yang dilakukan pegadaian kepada masyarakat secara tunai ataupun angsuran dalam jangka waktu tertentu (Annual Report PT Pegadaian, 2013: 60).

3. Jumlah Rupiah Pendapatan dan Proses Penagihan

Pendapatan merupakan jumlah rupiah dari harga jual per satuan kali kuantitas terjual. Perusahaan umumnya akan mengharapkan terjadinya laba yaitu jumlah rupiah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya yang dibebankan. Laba atau rugi yang terjadi baru akan diketahui setelah pendapatan dan beban dibandingkan setelah biaya yang dibebankan secara layak dibandingkan dengan pendapatan maka tampaklah jumlah rupiah laba ataupun pendapatan neto. Pendapatan gadai adalah merupakan jumlah pendapatan dari produk gadai syariah seperti Rahn, Arrum dan Mulia yang diterima pegadaian syariah dalam jangka periode tertentu, misalnya 1 tahun dalam bentuk rupiah (Irawan, 2011: 40).

Berdasarkan pendapat di atas maka pengertian pendapatan pegadaian adalah jumlah uang yang diterima perusahaan dari produk gadai syariah seperti Rahn, Arrum dan Mulia yang diterima pegadaian syariah dalam jangka periode tertentu, misalnya 1 tahun dalam bentuk rupiah.

C. Konsep Suku Bunga

Menurut Hasibuan (2001:18), bunga merupakan hal penting bagi suatu bank dalam penarikan tabungan dan pengeluaran kreditnya. Penarikan tabungan (pemberian kredit) , selalu dihubungkan dengan tingkat suku bunganya. Bunga bagi pegadaian bisa menjadi biaya (*cost of found*) yang harus

dibayarkan kepada penabung, tetapi di pihak lain bunga juga merupakan pendapatan pegadaian yang diterima dari kreditur, karena kredit yang diberikannya. Jadi, bunga merupakan balas jasa atas pinjaman uang atau barang yang dibayar debitur kepada kreditur.

Menurut Kasmir (2005:39), tingkat bunga (*interest rate*) sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar kepada nasabah oleh pegadaian (nasabah yang memperoleh pinjaman). Dalam kegiatannya terdapat dua macam bunga yang diberikan kepada nasabah yaitu :

1) Bunga Simpanan

Bunga simpanan adalah bunga yang diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa bagi nasabah yang menyimpan uangnya di bank. Bunga simpanan merupakan harga yang harus dibayar oleh bank kepada nasabahnya. Bagi PT. Pegadaian Syariah Cabang Kupang bunga simpanan merupakan biaya yang harus dibayar PT. Pegadaian Syariah Cabang Kupang kepada nasabah.

2) Bunga Pinjaman

Bunga pinjaman adalah bunga yang diberikan kepada para peminjam atau harga yang harus dibayar oleh nasabah peminjam. Sedangkan menurut Sukirno (2003:32) pembayaran atas modal yang dipinjamkan dari pihak lain dinamakan bunga, biasanya dinyatakan sebagai persentase modal yang dipinjamkan, misalnya 10%, 12%, atau 15%. Bunga yang dinyatakan sebagai persentase dari modal dinamakan tingkat bunga. Bagi PT.

Pegadaian Syariah Cabang Kupang bunga pinjaman merupakan pendapatan yang di peroleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kupang dari nasabah.

D. Konsep Biaya Promosi

Sentot (2009:134) mengemukakan bahwa: “Promosi adalah kegiatan memberitahukan dan mengkomunikasikan kepada masyarakat tentang keberadaan produk kemamfaatan, keunggulan, atribut-atribut yang dimiliki, dan cara memperolehnya”. Subagyo (2010:129) mengemukakan bahwa “Promosi adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk kepada pasar sasaran, untuk memberi informasi tentang keistimewaan, kegunaan dan yang paling penting adalah tentang keberadaannya, untuk mengubah sikap ataupun untuk mendorong orang untuk bertindak dalam membeli suatu produk”.

Secara umum menurut Kasmir (2008) pengertian promosi pemasaran pegadaian adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk dan jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan memberikan kepuasan. Terdapat empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Pertama, promosi melalui periklanan (*advertising*), melalui promosi penjualan (*Sales Promotion*), Publisitas (*Publicity*), dan promosi melalui Penjualan Pribadi (*Personal Selling*).

E. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Pada dasarnya tujuan berdirinya suatu usaha adalah selain membantu masyarakat juga mencari keuntungan. Pendapatan atau keuntungan perusahaan tersebut dapat terjadi jika produk yang dihasilkan oleh badan usaha dapat mencapai langkah-langkah yang dapat menarik minat nasabah dengan mempelajari faktor-faktor yang mempengaruhi kemajuan usaha tersebut. Menurut Komarudin (2004;55) Pendapatan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain kuantitas dan kualitas produksi, serta besar kecilnya perusahaan, modal yang digunakan dan tingkat pengetahuan masyarakat.

Konsep diatas menguraikan secara garis besar faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan. Di dalam penelitian ini akan diuraikan tentang faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pendapatann Lembaga perkreditan umumnya dan khususnya PT Pegadaian Syariah.

Adapun faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut :

a. Suku Bunga

Nopirin (1985;99) mengatakan tingkat suku bunga merupakan hasil interaksi antara tabungan dan investasi menurut Keynes tingkat bunga adalah suatu ^{fenomena} moneter, artinya tingkat bunga ditentukan oleh penawaran dan permintaan akan uang. Sejalan dengan konsep diatas, Sinungan (1991) mengemukakan bahwa bunga kredit adalah suatu jumlah ganti rugi atau balas jasa atau penggunaan uang yang dilakukan nasabah. Menurut Kasmir (1992:92), tingkat bunga (*interest rate*) sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar nasabah pada pegadaian

Dalam kaitan dengan faktor-faktor yang menentukan suku bunga, Edyputra (1986) mengemukakan bahwa, faktor-faktor yang mempengaruhi suku bunga antara lain adalah keadaan ekonomi dan keuangan, degree of risk, serta nilai suatu pinjaman. Jadi suku bunga tidak hanya terdapat dalam Lembaga perbankan atau Lembaga perkreditan saja, akan tetapi suku bunga atau bunga kredit terdapat dalam setiap kegiatan pinjam-meminjam. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam suku bunga terdapat unsur-unsur sebagai berikut : Suku bunga merupakan ganti kerugian atau balas jasa atas pinjaman dan suku bunga merupakan suatu keuntungan. Suku bunga merupakan suatu pendapatan bagi mereka atau Lembaga yang menyediakan dana.

Di dalam perekonomian modern perusahaan-perusahaan memerlukan modal untuk menjalankan dan memperbesar usahanya sampai dimana perusahaan akan meminta dana modal tergantung pada tingkat bunga yang berlaku dalam ekonomi. Sebaliknya tidak semua pendapatan yang diterima masyarakat akan dikeluarkan untuk pengeluaran konsumsi. Sebagian dari pendapatan tersebut akan disisihkan oleh penerima pendapatan sebagai tabungan dengan harapan untuk memperoleh tabungan.

Pengukuran besarnya tingkat suku bunga, Sentot (2009:117 dalam Pasaleori, 2012:30) mengemukakan faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan tingkat suku bunga secara garis

besar adalah kebijaksanaan pemerintah, persaingan, kebutuhan dana, target laba yang diinginkan, jangka waktu dan kualitas jaminan.

Tabel 2.1
Pinjaman Suku Bunga
Berdasarkan Golongan Barang Jaminan

Golongan	Jumlah Kredit (Rp)	Tarif Sewa Modal		Maksimal
		Jangka Waktu	Suku Bunga	
A	Rp50.000-Rp500.000	15hari	0,45%	6,00%
B , C	Rp500.000- Rp20.000.000	15hari	0,71%	9,20%
DK	Rp20.100.000-Rp2 Miliar	15hari	0,62%	8,00%
DG		15hari	0,62%	9,20%
Rata-Rata	0.56%			

Sumber Data PT Pegadaian Syariah, Tahun 2018

Berdasarkan tabel 2.1 melalui produk kredit, cepat dan aman nasabah bisa mengajukan pinjaman sesuai dengan kebutuhan dengan sistem gadai dengan tarif bunga yang berlaku yaitu selama 15 hari dengan bunga yang ditetapkan berbeda tergantung pada besarnya jumlah pinjaman dan jaminan yang diserahkan. Biaya penitiban golongan A untuk gadai emas dan non emas mendapat pinjaman antara Rp50.000-Rp 500.000 dikenakan biaya penitiban 0,45% dan biaya gadai dihitung per-15hari masa pinjaman, biaya penitiban golongan B,C untuk gadai emas dan non emas mendapat pinjaman Rp500.000-20.000.000 dikenakan biaya penitiban 0,71% dan biaya gadai dihitung 15 hari begitu pula dengan golongan DK dan DG. Jumlah pinjaman dihitung berdasarkan beratnya barang gadai yang digadaikan nasabah kepada PT Pegadaian Syariah dan suku bunga dihitung menggunakan rumus suku bunga efektif untuk

masing-masing golongan dengan Rata-rata suku bunga untuk keenam golongan tersebut adalah sebesar 0,56% .

Sistem pembayarannya dilakukan secara angsuran dalam jangka waktu maksimal 4 bulan. PT Pegadaian Syariah memberikan produk kredit, cepat dan aman kepada nasabah agar bagi nasabah yang ingin mendapatkan dana untuk kebutuhan renovasi rumah, biaya pendidikan, atau biaya pengobatan jika sewaktu-waktu dalam mengantisipasi jika nasabah mengalami kecelakaan.

b. Biaya Promosi

Winardi (1992) menjelaskan bahwa guna promosi bagi suatu perusahaan adalah untuk menunjang upaya mendeferensiasi produknya guna mempersuasi calon pembeli dan untuk memasukan lebih banyak informasi kedalam proses keputusan. Lewat Promosi Perusahaan yang bersangkutan menginginkan meningkatnya volume penjualan sehingga dapat menambah pendapatan. Lebih lanjut dikemukakan pula bahwa kegiatan promosi melalui iklan. Tujuannya adalah memperbanyak hasil penjualan jumlah kesatuan produk yang diiklankan, sehingga dengan pengiklanan akan mendapatkan laba yang lebih besar.

Promosi mengandung beberapa sifat sebagai berikut :

1. Sifat insistent presence adalah sifat yang menunjukkan bahwa dapat menarik perhatian dan sering kali mengubah kebiasaan lama konsumen yang nantinya mengalihkan perhatian pada produk yang dipromosikan oleh perusahaan.

2. Sifat produk deamening adalah sifat bila mana promosi yang dilakukan menimbulkan keraguan dari konsumen sehingga mereka kurang tertarik.

Seperti yang dijelaskan biaya promosi sangat penting dalam meningkatkan volume penjualan, karena melalui biaya promosi perusahaan menempatkan variabel-variabel promosi agar produk perusahaan dapat dikenal oleh masyarakat dan bahkan menimbulkan permintaan. Semakin besar biaya promosi yang dikeluarkan perusahaan, maka semakin besar pula volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan dan dapat berdampak pada Pendapatan, rugi laba perusahaan. (Firdaus 2011:18).

c. Penyaluran Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005: 17), pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Pembiayaan juga dapat diartikan dengan penyediaan dana atau tagihan (Wangsawidjaja, 2012: 78). Kegiatan pendanaan diadakan berdasar kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak peminjam untuk mengembalikan utangnya setelah jatuh tempo dengan imbalan atau bagi hasil (Rivai dalam Purwanto, 2011: 15).

Pembiayaan menurut sifat penggunaannya, dapat dibagi menjadi dua hal sebagai berikut: Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang

ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang, terdiri atas dua yaitu pembiayaan investasi dan pembiayaan konsumsi.

Tujuan pembiayaan terdiri dari dua yaitu secara makro dan mikro. Secara mikro adalah peningkatan ekonomi, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadi distribusi pendapatan. Secara makro adalah upaya memaksimalkan laba, upaya meminimalkan resiko, pendayagunaan sumber ekonomi, penyaluran kelebihan dana (Muhammad dalam Permata, 2014:35).

Kebutuhan masyarakat yang tidak terbatas, tanpa didukung pendapatan yang seimbang, mendorong masyarakat untuk mencari kredit pada bank yang pada awal mulanya adalah satu-satunya lembaga yang khusus bergerak di bidang bisnis keuangan. Akan tetapi, masyarakat khususnya golongan ekonomi lemah, merasa prosedur kredit yang diberikan oleh bank terlalu berbelit-belit. Sehingga, beralihlah masyarakat yang membutuhkan dana mendesak kepada produk penyaluran kredit PT. Pegadaian yang berlandaskan syariah yaitu pembiayaan kredit dengan sistem gadai syariah (*Rahn*) (Febrian, 2015:3).

F. Penelitian Terdahulu

1. Ingrasia (2005) dalam penelitian berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Pendapatan Pedagang Buah-Buahan Di Kelurahan Merdeka Kecamatan Kelapa Lima Kota Kupang” mengaplikasikan analisis Regresi Linear Berganda (Ananta, 1987:30) untuk mengetahui pengaruh faktor harga dan jumlah penjualan terhadap pendapatan Pedagang (buah-buahan). Hasil penelitian menunjukkan faktor harga dan jumlah penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan Pedagang Buah-Buahan Di Kelurahan Merdeka Kecamatan Kelapa Lima Kota Kupang
2. Pasaleori (2012) dalam penelitian berjudul “Pengaruh Harga Dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Perolehan Dana Pihak Ketiga yang mengaplikasikan metode analisis regresi berganda yang digunakan untuk melihat bagaimana variabel dependen dapat diprediksikan melalui variabel independent (Harga dan Tingkat Suku Bunga). Hasil penelitian menunjukkan dimana Harga berpengaruh positif terhadap perolehan Dana Pihak Ketiga Deposito sebesar 10,9%, sisanya 2,1% disebabkan oleh faktor lain. Tingkat Suku Bunga berpengaruh positif terhadap Perolehan Dana Pihak Ketiga Deposito sebesar 82,3%,
3. Pratiwi (2001) dalam penelitian berjudul “Pengaruh Harga Emas, Biaya Promosi Dan Penyaluran Pembiayaan Terhadap Pendapatan Perum Pegadaian” mengaplikasikan analisis regresi dengan tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh yang ditimbulkan antara

Pengaruh Harga Emas, Biaya Promosi Dan Tingkat Inflasi Terhadap Pendapatan Perum Pegadaian. Hasil Penelitian menunjukkan Harga emas berpengaruh terhadap pendapatann pada perum pegadaian, hal ini dinyatakan berdasarkan hasil uji t variabel harga emas dengan nilai $t_{hitung} (2,377) > t_{tabel} (2,021)$ di mana nilai signifikansinya $0,022 < 0,05$. Tingkat inflasi berpengaruh terhadap pendapatan pada pegadaian Hal ini dinyatakan berdasarkan hasil uji t variabel tingkat inflasi dengan nilai $t_{hitung} (1,244) < t_{tabel} (2,021)$ di mana nilai signifikansinya $0,221 > 0,05$. Biaya promosi berpengaruh terhadap pendapatan pada perum pegadaian, hal ini dinyatakan berdasarkan hasil uji t variabel pendapatan pegadaian dengan nilai $t_{hitung} (7,158) > t_{tabel} (2,021)$ di mana nilai signifikansinya $0,000 < 0,05$.

4. Solmaris (2001) dalam penelitian berjudul “Analisis Pengaruh faktor Modal dan Biaya Promosi terhadap Pendapatan Pedagang Tenun Ikat Di Kelurahan Kota Baru Kecamatan Alok Kabupaten Sikka” yang mengaplikasikan Analisa regresi linear berganda sesuai petunjuk Supranto (1983) untuk menggambarkan pengaruh antara pendapatan dengan modal dan harga jual. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya promosi berpengaruh positif terhadap pendapatan Pedagang Tenun Ikat.

G. Kerangka Pemikiran

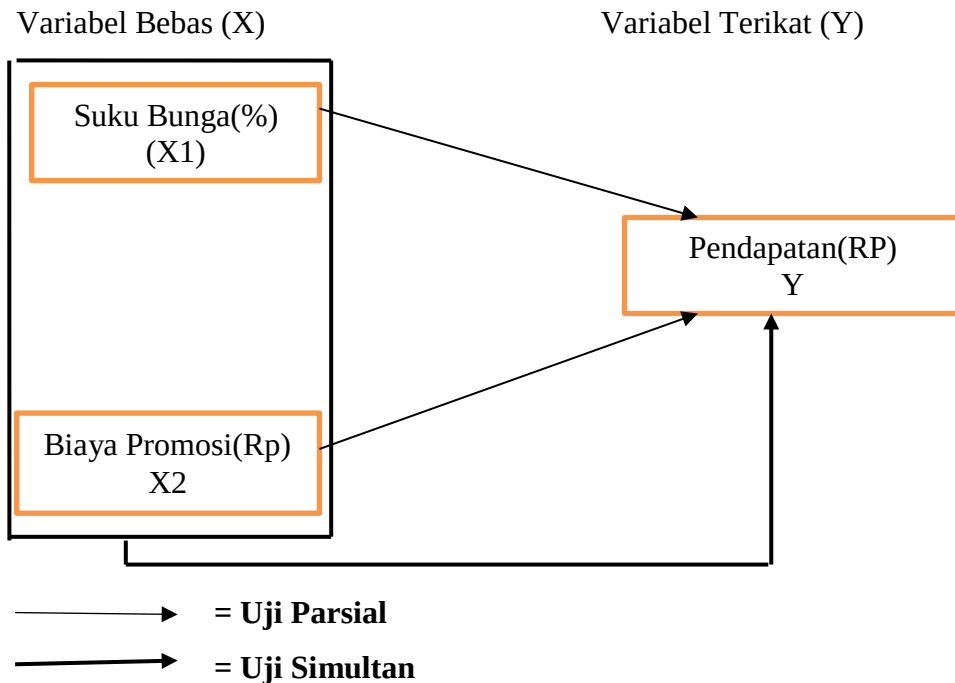
Pada dasarnya setiap perusahaan didirikan untuk dapat melayani atau memenuhi kebutuhan masyarakat pada umumnya, dengan tujuan ekonomi

yakni mendapatkan laba dan keuntungan yang sebesar-besarnya. Untuk mendapatkan keuntungan diperoleh apabila permintaan akan barang dan jasa lebih besar dibandingkan dengan penawaran. Permintaan yang besar akan terjadi bila barang atau jasa yang dihasilkan mempunyai kualitas yang baik, serta dapat dijangkau oleh masyarakat. Oleh karena itu dengan laba yang sudah diperoleh secara otomatis pendapatan yang diterima juga akan meningkat, sehingga dengan peningkatan pendapatan yang terus bertambah dapat digunakan sebagai modal untuk memperluas biaya usahanya.

Disamping faktor diatas sebagai penentu dalam peningkatan pendapatan, Perum pegadaian juga sebagai sebuah perusahaan yang bergerak dibidang perkreditan.

Dari hasil analisis pendapatan yang diterima PT Pegadaian Unit Syariah yaitu langkah atau kebijaksanaan mempromosikan jasa pegadaian. Dari uraian latar belakang yang dirumuskan dalam masalah penelitian pada PT Pegadaian Unit Syariah bahwa pendapatan dipengaruhi oleh faktor suku bunga dan biaya promosi. Untuk memudahkan pemahaman ini maka dapat dilihat dalam skema kerangka pemikiran di bawah ini :

Gambar 1.1
Skema Kerangka Pemikiran



H. Hipotesis

Hipotesis merupakan harapan peneliti berkenaan dengan hubungan antara dua atau lebih variabel yang kebenarannya perlu diuji lebih lanjut melalui pengumpulan data sehingga dapat berfungsi sebagai jawaban sementara terhadap masalah penelitian (Supramono dan Jony, 2003;37).

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban

yang empiric (Sugiyono, 2010: 64). Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. H₁ : Suku bunga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kupang.
2. H₂ : Biaya promisi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kupang.
3. H₃ : Suku bunga dan biaya promosi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kupang.