

**SISTEM PENJUALAN PRODUK KERAJINAN BAMBU PADA  
USAHA RUMAH BAMBU DI KOTA PALU DALAM  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**



**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Ekonomi Islam  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu*

**Oleh**

**DWI SANTOSO**  
**NIM: 14.3.12.0048**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALU  
2019**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "*Sistem Penjualan produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu*" ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 15 Juli 2019 M  
09 Dzul Qa'dah 1440 H

Penulis/Peneliti,



DWI SANTOSO  
NIM: 14.3.12.0048

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu Pada Usaha Rumah Bambu Di Kota Palu Dalam Perspektif Ekonomi Syariah” oleh Dwi Santoso NIM: 14.3.12.0048, Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk di ujikan di hadapan dewan penguji.

Palu, 15 Juli 2019 M  
09 Dzul Qa'dah 1440 H

Pembimbing I

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I  
Nip.1965 0505 199903 1 002

Pembimbing II

Ahmad Arief Lc., M.H.I  
Nip. 1987 0408 201503 1 005

Mengesahkan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



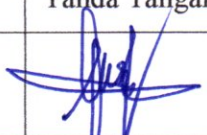
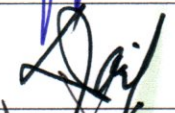



Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I  
Nip.1965 0505 199903 1 002

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi saudara Dwi Santoso NIM: 14.3.12.0048 dengan judul “Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu Pada Usaha Rumah Bambu Di Kota Palu Dalam Perspektif Ekonomi Syariah” yang telah diseminarkan dihadapan tim penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada 26 Agustus 2019 M yang bertepatan dengan tanggal 25 Dzulhijjah 1440 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya tulis ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ekonomi Syariah.


Palu, 26 Agustus 2020 M  
25 Dzulhijjah 1441 H

### Dewan Penguji

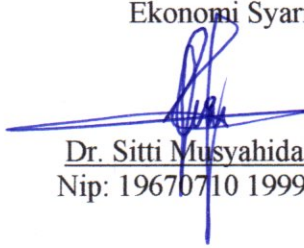
Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dr. Sitti Musyahida. M.Th.I	
Munaqisy I	Dr. H. Muhammad Syarif Hasyim, Lc., M.Th.I	
Munaqisy II	Drs. Suhri Hanafi, M.H.	
Pembimbing I	Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I	
Pembimbing II	Ahmad Arief, Lc., M.H.I	

### Mengetahui

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam

  
Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I  
Nip: 1965 0505 199903 1 002

Ketua Jurusan  
Ekonomi Syariah

  
Dr. Sitti Musyahida. M.Th.I  
Nip: 19670710 19990 3 2005

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ مَا لِكِ يَوْمَ الدِّينِ يَاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ  
أَهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ صِرَاطَ الَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ غَيْرِ الْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا  
الضَّالِّينَ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu.....

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah swt. karena berkat rahmat dan hidayah-Nya jalah, Skripsi ini dapat diselesaikan sesuai target waktu yang telah di rencanakan. Shalawat dan salam penulis persembahkan kepada nabi besar Muhammad SAW, serta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak mendapatkan bantuan moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua penulis (Adam Syafi'i dan Ngatmi) yang telah membesarkan, mendidik dan membiayai penulis dalam kegiatan studi dari jenjang pendidikan dasar sampai saat ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi, M.Pd selaku Rektor IAIN Palu beserta segenap unsur pimpinan, yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal.
3. Bapak Dr. H. Abidin, S.Ag., M. Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal yang menyangkut akademik.

4. Bapak Dr. H. Kamaruddin, M. Ag. Selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal yang menyangkut keuangan.
5. Bapak Drs. H. Iskandar, M. Sos. I selaku Wakil Rektor Bidang keahasiswaan dan kerja sama yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal yang menyangkut kemahasiswaan.
6. Bapak Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sekaligus pembimbing I yang telah banyak mengarahkan penulis dalam proses perkuliahan dan penyelesaian skripsi.
7. Bapak Ahmad Arief, Lc., M.H.I selaku pembimbing II yang sangat membantu penulis dalam hal penyelesaian skripsi.
8. Bapak Nurdin, S.Pd, S.Sos, M.Com selaku wakil Dekan Bidang Akademik Kemahasiswaan, Kelembagaan dan Kerjasama yang telah banyak membantu penulis dalam proses perkuliahan terutama dalam bidang akademik.
9. Ibu Dr. Ernawati, S.Ag. M.Ag selaku wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan yang telah banyak membantu dalam proses perkuliahan terutama dalam bidang keuangan.
10. Ibu Dr. Sitti Musyahidah M, Th.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah banyak membantu dan mendorong penulis dalam hal penyelesaian studi.
11. Ibu Sofyani, S. Ag selaku Kepala Perpustakaan beserta staf yang sangat membantu penulis memberikan izin kepada penulis untuk meminjam buku di perpustakaan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu..

11. Ibu Sofyani, S. Ag selaku Kepala Perpustakaan beserta staf yang sangat membantu penulis memberikan izin kepada penulis untuk meminjam buku di perpustakaan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu..
12. Bapak/Ibu dosen civitas Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang sangat membantu penulis selama kegiatan perkuliahan.
13. Teman-teman serta sahabat yang telah memberikan sumbangsi pikiran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu.

Akhirnya kepada semua pihak, penulis senantiasa mendoakan semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang tak terhingga dari Allah swt.

Palu, 15 Juli 2019 M  
09 Dzul Qa'dah 1440 H

Penulis



Dwi Santoso  
Nim. 14.3.12.0048

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	xi
<b>ABSTRAK</b> .....	xv
<b>BAB I . PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan dan Batasan Masalah.....	4
1. Rumusan Masalah .....	4
2. Batasan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1. Tujuan.....	5
2. Manfaat.....	5
D. Penegasan Istilah.....	5
E. Kerangka Berpikir .....	6
F. Garis-Garis Besar Isi .....	6
<b>BAB II. KAJIAN TEORI</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	7
B. Sistem Penjualan .....	8
1. Pengertian Sistem .....	8
2. Pengertian Penjualan .....	10
3. Komponen sistem Penjualan .....	12
4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	13
5. Sistem Penjualan Produk .....	17
C. Konsep Penjualan dalam Islam .....	20
D. Ekonomi Syariah.....	21
1. Pengertian Ekonomi Syariah .....	21
2. Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah .....	23
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	26
B. Pendekatan Penelitian .....	26
C. Lokasi Penelitian.....	28
D. Kehadiran Peneliti.....	28
E. Data dan Sumber Data .....	29
1. Data Primer.....	30



2. Data Sekunder .....	30
F. Teknik Pengumpulan Data.....	30
1. Observasi .....	31
2. Wawancara .....	32
3. Dokumentasi.....	32
G. Teknik Analisis Data.....	32
1. Reduksi Data .....	32
2. Penyajian Data.....	33
3. Verifikasi Data dan Penarikan Kesimpulan.....	33
H. Pengecekan Keabsahan Data.....	33
<b>BAB IV. HASIL PENELITIAN</b>	
A. Gambaran Umum Usaha Rumah Bambu .....	35
B. Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu .....	42
C. Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu Kota Palu .....	49
<b>BAB V. PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	59
B. Saran.....	60
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **DAFTAR TABEL**

No.	Halaman
1. Produk Kerajinan yang Dibuat oleh Rumah Bambu.....	36
2. Jenis, Nama dan Harga Produk Kerajinan Bambu.....	39
3. Penjualan Produk Kerajinan Bambu .....	41

# PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

## A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut :

### 1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	a	tidak dilambangkan
ب	ba	b	Bc
ت	ta	t	tc
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ħa	ħ	ha (dengan titik dibawah)
خ	kha	k	ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	R	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	s	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	apostrof terbalik
غ	gain	g	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wau	w	we
ه	ha	Y	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	ya	Y	ye

Hamzah (ء) yang terletak diawal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (´).

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	fathah	a	A
اِ	kasrah	i	I
اُ	Dammah	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gambar huruf, yaitu :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan yā'	ai	a dan i
اُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ: kaifa

هَوَّلَ: haula

## 3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ... اِ... اِ... اِي	fathah dan alif atau ya'	A	a dan garis di atas
اِ	kasrah dan ya'	I	i dan garis di bawah
اُ	dammah dan wau	U	u dan garis di atas

Contoh :

مَاتَ	: mata
رَمَى	: rama
قِيلَ	: qila
يَمُوتُ	: yamutu

#### 4. Tā'marbūtah

Transliterasi untuk tā'marbūtah ada dua, yaitu: tā'marbūtah yang hidup. Tā'marbūtah yang hidup (berharakat fathah, kasrah atau dammah) dilambangkan dengan huruf "t". Tā'marbūtah yang mati (tidak berharakat) dilambangkan dengan "h".

Kalau pada kata yang berakhir dengan ta" marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al- serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka tā'marbūtah itu ditransliterasikan dengan ha ( h ).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: raudal al-at fal
الْمَدِينَةُ الْفَادِلَةُ	: al-madinah al-fadilah
الْحِكْمَةُ	: al-hikmah

#### 5. Syaddah ( Tasydid )

Tanda Syaddah atau tasydid dalam bahasa Arab, dalam transliterasinya dilambangkan menjadi huruf ganda, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah tersebut.

Contoh:

رَبَّنَا	: rabbana
نَجَّيْنَا	: najjainah

***B. Daftar Singkatan***

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah

swt. = subhanahu wa ta'ala

saw. = sallallahu'alaihi wa sallam

H = Hijriah

M = Masehi

QS = Qur'an Surah al-Baqarah/2:4

## ABSTRAK

**Nama Penulis** : Dwi Santoso  
**NIM** : 14.3.12.0048  
**Judul Skripsi** : **Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu di Kota Palu Menurut Perspektif Ekonomi Syariah**

---

Skripsi ini membahas tentang “Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu di Kota Palu Menurut Perspektif Ekonomi Syariah” merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Usaha rumah bambu merupakan satu-satunya usaha yang bergerak di bidang pembuatan dan penjualan kerajinan dari bambu yang sampai saat ini masih tetap beroperasi. Rumah bambu masih memerlukan perluasan penjualan produk-produk yang disediakan hal ini disebabkan karena potensi penjualan produk kerajinan bambu terhadap usaha rumah bambu Kota Palu.

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif deskriptif, di mana masalah diuraikan dengan sistematis dan sesuai dengan hasil yang diperoleh dilapangan. Adapun teknis yang digunakan dalam mengumpulkan data yaitu, observasi, wawancara, dan studi dokumentasi data-data serta berbagai literatur. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, verifikasi data dan pengambilan kesimpulan serta pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi dan diskusi bersama rekan.

Hasil penelitian ini menerangkan bahwa usaha rumah bambu merupakan salah satu usaha kecil yang berada pada naungan pemerintah Kota Palu. sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu masih kurang efektif dan efisien karena dari seluruh bagian sistem penjualan, hanya dilakukan oleh satu orang. adapun sistem penjualan rumah bambu sesuai dengan perspektif secara keseluruhan karena sesuai dengan rukun jual beli serta sesuai dengan syarat sah jual beli. Selain itu, dalam sistem penjualan terdapat promosi penjualan yang sesuai dengan prinsip tolong menolong, tauhid serta menjauhi kemudharatan dan memperbanyak manfaat untuk orang banyak.

Implikasi penelitian skripsi ini diharapkan membangun kesadaran dan peningkatan keterampilan serta sumber daya manusia terhadap sistem penjualan yang dilakukan agar lebih menekankan kejujuran dan tanggung jawab dalam mengelola suatu bisnis.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### ***A. Latar Belakang***

Bambu merupakan tanaman yang memiliki banyak keunggulan baik yaitu waktu tanam yang cepat sehingga bisa menjadi sumber penghasilan masyarakat pedesaan, sebagai solusi dari ancaman polusi udara, dan memperbaiki kondisi air tanah. Tanaman ini cocok untuk memperbaiki kondisi alam khususnya lahan kritis, tanah miring dan rawan longsor. Tanaman bambu yang dibudidayakan dengan baik dapat memberikan nilai tambah ekonomis, dapat berupa bahan bangunan maupun kerajinan. Bambu termasuk tanaman *Bamboidae* anggota subfamilia rumput, terdapat 1250-1500 jenis bambu yang ada di dunia, di Indonesia hanya terdapat 10% sekitar 154 jenis bambu.<sup>1</sup>

Kota Palu merupakan salah satu daerah penghasil kerajinan bambu di provinsi Sulawesi Tengah. Jenis bambu yang dapat dibuat sebagai bahan baku kerajinan yaitu bambu pethung, bambu hitam, dan bambu putih yang memiliki kualitas bagus. Ketersediaan bahan baku ini merupakan potensi yang harus dimanfaatkan dengan baik untuk membuat kerajinan bambu sehingga dapat meningkatkan kondisi ekonomi masyarakat sekitar.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Wijaya dkk, *Identifikasi Jenis-Jenis Bambu di Pulau Sumba Kecil*, (Cibinong: Bidang Botani Pusat Penelitian Biologi LIPI, 2004), 24.

<sup>2</sup>Arsad E, *Bambu Tanaman Manfaat Pelindung Tepian Sungai*, jurnal info hasil hutan Vol.2 No.1 juni 2014, Pusat Penelitian dan Pengembangan Teknologi Hasil Hutan, 26.



Kerajinan bambu selain membutuhkan tanaman bambu sebagai bahan utama, namun perlu bahan baku penunjang lain seperti sabut kelapa, rotan, kayu, tempurung kelapa, dan bahan pembantu lainnya seperti pelapis anti hama dan jamur. Untuk memenuhi stok bahan baku pemilik rumah bambu bekerja sama dengan petani bambu yang kualitasnya baik. Untuk menjaga kualitas bahan baku biasanya bambu dilapisi anti rayap dan anti jamur terutama untuk jenis bambu pethung sehingga kualitas produk bambu ini bisa memiliki umur manfaat mencapai lima hingga delapan tahun. Produk kerajinan yang dihasilkan berupa mebel dan gazebo, produk kerajinan yang lain berupa tudung saji, tirai, souvenir dan pernak pernik, seperti kap lampu, gelas, dan tutup gelas dengan dikombinasikan dengan tempurung kelapa dan bahan lain.

Prospek industri bambu sangat menjanjikan, pemanfaatannya tidak lagi terbatas pada kerajinan tangan dan industri kecil, melainkan meluas sampai perabot rumah tangga lainnya yang digunakan oleh hotel mewah. Modifikasi desain dan bahan baku akan memberikan nilai lebih suatu produk serta keunggulan kompetitif pada kerajinan bambu. kerajinan tangan yang dikemas secara kreatif dengan desain inovatif akan lebih komersil.<sup>3</sup>

Pengembangan industri yang bersifat global, terutama pada sektor kehutanan serta industri kecil dan kerajinan rakyat diarahkan untuk menjamin kesinambungan pembangunan, menghasilkan bahan mentah bagi kebutuhan rakyat, meningkatkan daya beli dan mampu melanjutkan proses industrialisasi. Hal ini sejalan dengan tujuan pengembangan industri yaitu untuk meningkatkan kualitas hidup bangsa,

---

<sup>3</sup>Fang Wu Tung, *Weaving with rush: Exploring Craft-Design Collaborations in Revitalizing a Local Craft*. *International Journal of Design* Vol. 6 No.3, 2012, 26.

melalui peningkatan kemandirian pembangunan industri yang dilaksanakan bersumber pada potensi objektif yang meliputi sumber daya alam dan sumber daya manusia.<sup>4</sup>

Jual beli merupakan aktifitas yang dihalalkan Allah. Setiap muslim diperkenankan melakukan aktivitas jual beli. Hal ini merupakan sunatullah yang telah berjalan turun-temurun. Jual beli memiliki bentuk yang bermacam-macam. Jual beli biasanya dilihat dari cara pembayaran, akad, penyerahan barang dan barang yang diperjualbelikan.

Hal ini sesuai yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275 sebagai berikut.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ  
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ  
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahnya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari tuhan-Nya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali

<sup>4</sup>Yulius Hero dkk, *Jurnal Strategi Pemasaran Meubel Kayu Sentra Industri Kecil Pondok Bambu, Jakarta Timur*, Departemen Manajemen Hutan, Fakultas Kehutanan IPB, JMHT Vol. XIV, 2008, 73-74

(mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.<sup>5</sup>

Usaha rumah bambu merupakan satu-satunya usaha yang bergerak di bidang Pembuatan dan penjualan kerajinan dari bambu yang sampai saat ini masih tetap beroperasi. Rumah bambu masih memerlukan perluasan penjualan produk-produk yang disediakan hal ini disebabkan karena potensi penjualan produk kerajinan bambu terhadap usaha rumah bambu Kota Palu. Oleh karena itu, usaha rumah bambu ini mempunyai permasalahan dalam hal memperluas penjualan baik di dalam daerah maupun di luar daerah Kota Palu Sulawesi Tengah. Berdasarkan uraian tersebut penulis termotivasi melakukan penelitian tentang Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu Pada Usaha Rumah Bambu Di Kota Palu Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.

## ***B. Rumusan dan Batasan Masalah***

### **1. Rumusan Masalah**

- a. Bagaimana mekanisme penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di kota Palu?
- b. Bagaimana tinjauan ekonomi syariah terhadap mekanisme penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di kota Palu?

### **2. Batasan Masalah**

Dalam penulisan skripsi ini, penulis hanya membatasi masalahnya yaitu pada sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di kota Palu menurut perspektif ekonomi syariah.

---

<sup>5</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Cet. 3 Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia 2012), 58.

### ***C. Tujuan dan Manfaat***

#### 1. Tujuan

- a. Untuk mengetahui mekanisme penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di kota Palu.
- b. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi syariah terhadap mekanisme penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di kota Palu.

#### 2. Manfaat

Manfaat dari penelitian ini adalah dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di kota Palu dalam perspektif ekonomi syariah serta dapat memberikan informasi kepada para pembaca mengenai sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di kota Palu dalam perspektif ekonomi syariah.

### ***D. Penegasan Istilah***

Dalam penulisan skripsi ini ada beberapa istilah-istilah yang perlu untuk penulis jabarkan yaitu, sebagai berikut:

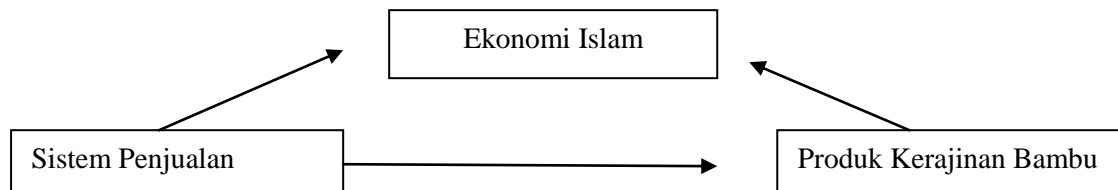
1. Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama untuk melakukan sesuatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu<sup>6</sup>
2. Penjualan adalah menjual barang dagang yang menjadi usaha pokok suatu perusahaan dengan dilakukan secara terus menerus dan tepat.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>M. H. Jogiyanto, *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, (Yogyakarta: Andi, 2003), 34.

3. Produk kerajinan bambu adalah suatu usaha yang dilakukan secara terus menerus dengan penuh semangat ketekunan, kecekatan, kegigihan, berdedikasi tinggi dan berdaya maju yang luas dalam melakukan suatu karya dalam mengubah bambu menjadi suatu karya seni.<sup>8</sup>

#### ***E. Kerangka Berpikir***



#### ***F. Garis-Garis Besar Isi***

Sebagai gambaran umum isi skripsi ini, perlu dikemukakan garis-garis besar isi skripsi yang bertujuan agar menjadi informasi awal terhadap masalah yang diteliti. Skripsi ini terdiri atas lima bab, yang setiap babnya terdiri dari beberapa sub bab.

Bab pertama sebagai pendahuluan mengemukakan beberapa hal yang terkait dengan eksistensi penelitian ini, yaitu latar belakang masalah yang menguraikan tentang penelitian lapangan. Yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan yang menganalisis tentang *Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu Kota Palu Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*. Rumusan masalah mengemukakan fokus penelitian, tujuan dan manfaat penelitian yang menguraikan tujuan dan manfaat dilakukan penelitian ini, penegasan istilah yang menguraikan

---

<sup>7</sup>Chairul Marom, *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, (Ed.2 Jakarta: Penerbit Grasindo, 2002), 26.

<sup>8</sup>Ibid, 35.

istilah-istilah yang digunakan dalam judul skripsi ini, serta garis-garis besar isi skripsi yang menguraikan gambaran umum tentang isi dari skripsi ini.

Bab kedua tinjauan pustaka, menguraikan tentang penelitian terdahulu, sistem penjualan, konsep penjualan dalam Islam dan ekonomi syariah.

Bab ketiga menguraikan metode penelitian sebagai syarat mutlak keilmiah penelitian yang akan penulis lakukan, yang mencakup uraian beberapa hal, yaitu jenis penelitian yang menguraikan maksud penelitian kualitatif yang ditetapkan sebagai jenis penelitian, lokasi penelitian dan kehadiran peneliti yang menguraikan indentifikasi, karakteristik dan alasan dipilihnya usaha rumah bambu Kota Palu, sebagai lokasi penelitian, serta uraian kehadiran penulis di lapangan sebagai peneliti yang bertindak sebagai pengamat penuh dan diketahuinya status penuh.

Bab keempat yang menguraikan tentang hasil penelitian meliputi bagaimana gambaran umum tentang usaha rumah bambu, mulai dari sejarah berdirinya sampai gambaran umum dari usaha rumah bambu. Menguraikan bagaimana mekanisme penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu Kota Palu serta menguraikan pula tinjauan ekonomi syariah mengenai mekanisme penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu di Kota Palu.

Bab kelima berisi tentang kesimpulan secara keseluruhan dari skripsi yang dibuat yaitu bagaimana mekanisme penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu di Kota Palu Sulawesi Tengah serta bagaimana kajian ekonomi syariah terhadap mekanisme penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu di Kota Palu Sulawesi Tengah apakah sesuai

dengan perspektif ekonomi syariah ataukah melanggar ajaran agama Islam serta tidak sesuai dengan perspektif ekonomi syariah.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### ***A. Penelitian Terdahulu***

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui penelitian yang dilakukan sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan, dengan demikian penelitian yang akan dilaksanakan yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Warni Lestari, pada tahun 2016 Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu dengan judul Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Usaha Percetakan pada CV. Tinta Kaili Perspektif Ekonomi Islam.<sup>1</sup>
2. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Rosdiana tahun 2018 Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu dengan judul penelitian “Strategi Penjualan Produk Laptop dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi pada Toko Ajwa Computer Palu Timur)”.<sup>2</sup>
3. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Levi Martin Hadiyanti tahun 2017 Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung dengan judul penelitian “Analisis

---

<sup>1</sup>Warni Lestari, *Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Usaha Percetakan pada CV. Tinta Kaili Perspektif Ekonomi Islam*, (Palu: Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu, 2016). Skripsi tidak dipublikasikan.

<sup>2</sup>Rosdiana, *Strategi Promosi Penjualan Produk Laptop dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi pada Toko Ajwa Computer Palu Timur)*, (Palu: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, 2018). Skripsi tidak dipublikasikan.



Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Masyarakat Desa Pujorahayu Kec. Negeri Katon Kab. Pesawaran)”<sup>3</sup>

Persamaan dari ketiga penelitian terdahulu dengan penelitian yang ini adalah sama-sama membahas tentang pengembangan usaha sedangkan perbedaannya adalah sebagai berikut.

- a. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Warni Lestari dengan penelitian ini yaitu, *marketing mix* sedangkan pada penelitian ini lebih membahas masalah sistem penjualan yang dilakukan oleh usaha rumah bambu.
- b. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Rosdiana dengan penelitian ini yaitu, strategi penjualan produk laptop sedangkan pada penelitian ini lebih membahas masalah sistem penjualan produk bambu di rumah bambu.
- c. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Levi Martin Hadiyanti dengan penelitian ini yaitu, analisis pengembangan industri kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin sedangkan pada penelitian ini lebih membahas masalah sistem penjualan produk bambu di rumah bambu.

## **B. Sistem Penjualan**

### **1. Pengertian Sistem**

Secara etimologi, sistem berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*systema*” yang berarti sesuatu keseluruhan yang tersusun dari sekian banyak bagian (Shrode dan

---

<sup>3</sup>Levi Martin Hadiyanti, *Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Masyarakat Desa Pujorahayu Kec. Negeri Katon Kab. Pesawaran)*, (Lampung: Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, 2017). Skripsi tidak dipublikasikan.

Voich). Dapat pula diartikan sebagai hubungan yang berlangsung diantara satuansatuan atau komponen-komponen secara teratur (Awad). Dengan kata lain “*systema*” mengandung arti sehimpunan bagian atau komponen yang saling berhubungan secara teratur dan merupakan satu keseluruhan.<sup>4</sup>

Menurut Chester A. Bernard, sistem adalah satu kesatuan yang terpadu secara holistik, yang didalamnya terdiri dari bagian-bagian dan masing-masing bagian memiliki ciri dan batas tersendiri dan masing-masing bagian memiliki keterkaitan yang saling mendukung dalam sistem yang holistik tersebut.<sup>5</sup>

Lain halnya Menurut Mardani bahwa, sistem adalah kesatuan objek yang kompleks, yang terdiri dari beberapa interaksi yang teratur dan bagian yang terpisah sehingga tertuju kepada suatu rancangan dan tujuan yang sama. Dalam *Oxford English Dictionary* dijelaskan bahwa sistem adalah sekumpulan objek atau benda yang bergerak bersama secara keseluruhan.<sup>6</sup>

Sedangkan menurut Koopman dan Montias mengungkapkan secara keseluruhan sistem mencakup bidang politik, sosial termasuk orang, institusi, kumpulan, struktur organisasi, hukum dan peraturan-peraturan, termasuk semua tradisi, agama, sikap dan nilai-nilai. Berdasarkan uraian tersebut definisi yang diungkapkan lebih lengkap dan mencakup semua fenomena yang ada dan pengembangan dan perubahan organisasi yang sempurna. Secara keseluruhan yang dimaksud sistem adalah aturan yang berhubungan antara satu dengan yang lain,

---

<sup>4</sup>A. Rahman, *Sistem Politik Indonesia*, (Ed.1 Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 3.

<sup>5</sup>Subandi, *Sistem Ekonomi Indonesia*, (Cet.8 Bandung: Alfabeta, 2014), 2.

<sup>6</sup>Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Cet. 1 Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015),

sehingga menjadi satu kesatuan yang teratur. Elemen yang ada dalam sebuah sistem saling terkait, apabila salah satu elemen terpisah, maka sebuah sistem menjadi tidak seimbang dan tidak berfungsi secara sempurna. Hal yang paling mendasar sebuah sistem yaitu adanya saling keterhubungan sehingga dapat beradaptasi dan berkomunikasi dengan sistem yang datang dari luar.<sup>7</sup>

Dari beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para pakar tersebut, memiliki kesamaan dalam memberikan definisi pada sistem yaitu satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain, memiliki keterkaitan, yang terdiri dari unsur-unsur yang melengkapi bagian yang lain dan apabila salah satu unsurnya tidak terpenuhi maka tidak dapat dikatakan sebuah sistem.

## 2. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan tujuan utama yang dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu :mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang atau jasa tersebut kepada masyarakat. Hal ini dikemukakan oleh Matz dan Usry dala fredy Rangkuti, bahwa penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan dengan imbalan uang sebagai gantinya dengan persetujuan untuk menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran.<sup>8</sup>

## 3. Komponen Sistem penjualan

Sistem penjualan adalah unsur yang saling berhubungan dan berfungsi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berikut adalah komponennya:

---

<sup>7</sup>Hulwati, *Ekonomi Islam Teori dan Praktiknya dalam Perdagangan Obligasi Syariah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*, (Ed.1 Ciputat: Ciputat Press Group, 2006), 8.

<sup>8</sup>Fredy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus*, (Bogor: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), 207.

- a) Tenaga penjual (*sales*) yaitu seorang atau sekelompok orang yang menawarkan produk agar terjadi proses jual beli
- b) Bagian pengelola order yaitu seorang atau sekelompok orang yang melakukan pengelolaan terhadap order yang masuk dari tenaga penjual.
- c) Bagian pengelola barang yaitu seorang atau sekelompok orang yang mengelola keluar masuk barang.
- d) Bagian pengelola piutang yaitu seorang atau sekelompok orang yang mengelola segala sesuatu yang berhubungan dengan piutang yang timbul dari tenaga penjual barang.
- e) Bagian pengelola keuangan yaitu seseorang atau sekelompok orang yang melayani segala sesuatu yang berhubungan dengan keluar masuk uang.<sup>9</sup>

#### 4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor.

##### a. Kondisi dan kemampuan penjual

Penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk itu penjual harus memahami beberapa masalah penting dengan : jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk syarat penjualan, seperti : pembayaran, pengantaran pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

##### b. Kondisi Pasar

Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan :

---

<sup>9</sup> Rizki Ahmad Fauzi, *Sistem Informasi Akutansi (Berbasis Akutansi)*, (Ed.1 Cet.1 Yogyakarta:Deepublish, 2017), 4.

- 1) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- 3) Daya belinya
- 4) Frekuensi pembeliannya
- 5) Keinginan dan kebutuhan

c. Modal

Dalam kegiatan penjualan agar barang dan jasa dapat terjual maka diperlukan saran serta usaha, seperti alat transportasi, tempat peragaan, semua usaha-usaha ini dapat dilakukan apabila memiliki modal

d. Kondisi organisasi perusahaan

Dalam pelaksanaan kegiatan penjualan, perusahaan mengharapkan produk yang dijualnya laku dipasaran sehingga setiap perusahaan akan mengarahkan seluruh upaya untuk dapat meningkatkan volume penjualan, namun dalam kenyataannya penjualan yang dicapai perusahaan tidak selalu monoton karena dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik yang bersifat internal maupun eksternal.<sup>10</sup>

Menurut Alex S. Nitisemilo produsen harus memperhatikan berbagai macam faktor yang sangat mempengaruhi dalam volume penjualan. seperti

a. Faktor internal, yaitu faktor yang berasal dari dalam perusahaan, seperti :

- 1) *Service* yang diberikan bertambah jelek. Kemajuan perusahaan dalam bidang jasa dan perdagangan banyak ditentukan oleh baik tidaknya *service* yang diberikan kepada para pelanggan. Jika *service* yang diberikan

---

<sup>10</sup>Angga Saputra, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Sepeda Motor Honda Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan*, (Pekanbaru : Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2013), 21-22.

bertambah jelek, maka para pelanggan akan beralih ke perusahaan lain sehingga mempengaruhi volume penjualan.

- 2) Sering kosongnya persediaan barang. Jika ketersediaan produk mengalami permasalahan yang mengakibatkan terganggunya proses distribusi dari produsen maka ini sangat berpengaruh pada pemenuhan kebutuhan pasar, dan mengakibatkan kurang persediaan barang dipasaran akan membuat pelanggan beralih ke produk lain sehingga volume penjualan pun turun.
- 3) Penurunan komisi penjualan yang diberikan. Komisi penjualan yang diberikan kepada penyalur memberikan arti tersendiri yang menyebabkan semangat dan gairah kerja jadi bertambah. Penyalur akan bersemangat dengan keuntungan yang diberikan oleh perusahaan. Tetapi jika terjadi penurunan komisi penjualan yang diberikan penyalur dapat menyebabkan kurangnya semangat dan gairah kerja penyalur untuk ikut mempromosikan barang produksinya sehingga hal ini akan berpengaruh terhadap volume penjualan. Jika dibiarkan maka akan bermasalah nantinya pada turunnya volume penjualan.
- 4) Penurunan kegiatan sales promotion. Pada umumnya perusahaan ingin mempercepat proses peningkatan volume penjualan akan melaksanakan kegiatan sales promotion, yang bila volume penjualan sudah sesuai dengan apa yang telah direncanakan maka umumnya perusahaan akan menurunkan kegiatan sales promotion yang dilakukan pada saat yang kurang tepat akan mengakibatkan turunnya volume penjualan.

5) Adanya penetapan harga jual yang lebih tinggi. Tanpa harga tidak akan ada pemasaran, oleh karena itu suatu perusahaan dalam usaha untuk meningkatkan keuntungan adakalanya melakukan penetapan harga jual yang lebih tinggi. Tetapi bila penetapan harga jual yang lebih tinggi tidak diikuti oleh perusahaan yang lain, hal ini kemungkinan akan menyebabkan turunnya volume penjualan.

b. Faktor eksternal, yaitu faktor yang berasal dari luar perusahaan, seperti :

- 1) Perubahan selera konsumen. Selera konsumen bisa sewaktu-waktu berubah, dan ini tidak terbatas kepada barang-barang model maupun barang-barang yang bukan model. Jika konsumen jenuh terhadap barang yang ditawarkan dan barang tersebut sudah tidak sesuai dengan selera konsumen otomatis akan menyebabkan volume penjualan menurun.
- 2) Munculnya saingan baru. Munculnya pesaing baru berarti konsumen mempunyai pilihan yang lebih baik dalam kualitas, pelayanan, harga dan sebagainya. Keadaan ini akan menyebabkan turunnya penjualan perusahaan jika produk saingan menawarkan barang berkualitas sama namun harganya lebih murah.
- 3) Pengaruh faktor psikologis Faktor psikologis dapat menyebabkan turunnya volume penjualan produk lama, karena barang pengganti tidak dapat menggantikan kegunaan barang lama secara keseluruhan.

Kemungkinan adanya tindakan dari pesaing. Adanya tindakan dari pesaing seperti meningkatkan kualitas produksinya, meningkatkan *service* yang diberikan,

meningkatkan kegiatan *sales promotion* akan menyebabkan volume penjualan menurun.<sup>11</sup>

#### 5. Sistem Penjualan Produk

Menurut West Churman, sebuah sistem dapat didefinisikan sebagai serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan. Sedangkan pengertian penjualan (*sale*) dalam buku Ensiklopedia Ekonomi, Keuangan dan Perdagangan adalah "suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak, masing-masing dikenal sebagai penjual, dan pembeli, yang mewajibkan pihak yang pertama itu untuk, atas pertimbangan akan suatu pembayaran, atau suatu janji akan pembayaran sejumlah harga dalam uang tertentu, memindahkan kepada pihak yang terakhir hak dan kepemilikan harta benda."<sup>12</sup>

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan adalah suatu sistem yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menjual atau memasarkan barang dagangan kepada konsumen.

Penjualan produk dalam sebuah usaha harus mempunyai sistem yang terkait agar terstruktur sedemikian rupa, dan salah satu langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.

Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik.

---

<sup>11</sup>Veronika Nugraheni Sri Lestari, *Analisis Faktor-faktor Promosi Dalam Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan*, (Fakultas Ekonomi : Universitas Dr Soetomo), 80-81.

<sup>12</sup>Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 23.



Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasaran.

Dalam sistem penjualan unsur yang terkait meliputi :<sup>13</sup>

a. Formulir, yang berupa dokumen – dokumen antara lain :

- 1) Faktur penjualan tunai
- 2) Pita register kas
- 3) *Bill of lading*
- 4) Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
- 5) Faktur penjualan kredit
- 6) Surat tagihan

b. Catatan yang digunakan antara lain :

- 1) Jurnal Penjualan
- 2) Kartu piutang
- 3) Kartu gudang
- 4) Jurnal penerimaan kas
- 5) Jurnal umum
- 6) Kartu persediaan

c. Laporan berupa informasi yang dihasilkan antara lain :

- 1) Data pelanggan atau pembeli
- 2) Data barang yang tersedia untuk dijual
- 3) Kas yang diterima dari penjualan
- 4) Jumlah piutang kepada setiap pelanggan

---

<sup>13</sup>Oemi Abdurrahman, *Dasar-Dasar Public Relations*. (Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 2001), 35.

Sistem Informasi Penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku.<sup>14</sup>

Transaksi penjualan tunai yaitu penjualan yang dilakukan dengan cara konsumen melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.<sup>15</sup>

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai yaitu antara lain :

- a. Prosedur order penjualan.
- b. Prosedur penerimaan kas.
- c. Prosedur penyerahan barang, dalam prosedur ini pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
- d. Prosedur pencatatan penjualan tunai.
- e. Prosedur penyetoran kas ke bank.
- f. Prosedur pencatatan penerimaan kas.
- g. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup>Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi Dasar-Dasar Ekonomi Islam)*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), 61-63.

<sup>15</sup>Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Ed.3 Jakarta : Salemba Empat, 2001), 455.

<sup>16</sup>Ibid, 450.

### ***C. Konsep penjualan dalam Islam***

Istilah penjualan atau *sale* sudah banyak dikenal pada masa Nabi Muhammad saw. Saat itu konsep jual beli (*bay'*) yang memang telah ada sebelum Islam datang. Jual beli merupakan bagian dari pemasaran. Dalam dunia bisnis, penjualan merupakan sesuatu yang menunjukkan bahwa usaha atau perusahaan tersebut mengalami peningkatan pendapatan. Menurut ajaran Islam, kegiatan jual beli harus dilandasi dengan nilai-nilai Islami yang dijiwai oleh semangat ibadah kepada Allah dan berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebagai etika dalam pemasaran menurut Islam, yaitu:<sup>17</sup>

Pertama, memiliki kepribadian yang baik dan spiritual (takwa) sehingga dalam melakukan jual beli tidak semata-mata untuk kepentingan sendiri melainkan juga untuk menolong sesama. Jual beli dilakukan dalam rangka untuk melakukan kebajikan dan ketakwaan kepada Allah dan bukan sebaliknya. Kedua, berlaku adil dalam berbisnis (*'adl*). Sikap adil akan mendekatkan pelakunya pada nilai ketakwaan. Ketiga, berkepribadian baik dan simpatik serta menghargai hak orang lain akan membuat orang lain bahagia dan senang. Islam melarang seseorang mengambil hak orang lain secara batil, tidak baik dan tidak simpatik. Keempat, melayani nasabah dengan rendah hati (*khidmah*). Rendah hati dan perilaku lemah lembut sangat dianjurkan dalam Islam, bahkan Rasulullah diperintah oleh Allah untuk berperilaku demikian.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar*, (Ed.3 Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), 5.

<sup>18</sup>Ibid, 10.

Jual beli telah dilakukan selama masa Rasulullah Saw. Bukan hanya pada zaman sekarang. Jual beli yang dilakukan oleh Rasulullah Saw. Berlandaskan asas jujur, terbuka dan transparan. Adapun jual beli yang dilakukan pada masa Rasulullah juga yaitu, menjual barang yang halal, berkualitas baik, tidak menyembunyikan cacat pada barang, tidak memberikan janji atau sumpah palsu, murah hati kepada konsumen dan tidak melalaikan sholat. Sebagaimana firman Allah dalam surah al-Mutaffifin ayat 1-6 sebagai berikut

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ﴿٤﴾ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ﴿٥﴾ يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿٦﴾

Terjemahnya:

kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain. mereka mengurangi. tidaklah orang-orang itu menyangka. bahwa Sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar. (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam?<sup>19</sup>

#### **D. Ekonomi Syariah**

##### **1. Pengertian Ekonomi Syariah**

Berbagai argumen meskipun saling berbeda formulasi kalimatnya, tetapi mengandung pengertian dasar yang sama. Yaitu seperti yang dikemukakan oleh Siddiqi bahwa ekonomi Islam adalah tanggapan pemikir-pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada zamannya. Dalam upaya ini mereka dibantu oleh Al-Qur'an dan hadis, serta alasan dan pengalaman. Lain halnya dengan Hasanuzzaman yang

<sup>19</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Cet. 3 Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia 2012), 878.

mengemukakan bahwa ekonomi Islam merupakan suatu ilmu aplikasi petunjuk dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh dan menggunakan sumber daya material agar memenuhi kebutuhan manusia dan agar dapat menjalankan kewajibannya kepada Allah dan masyarakat. Sedangkan Chapra memberikan pengertian lain mengenai pengertian ekonomi Islam ia mendefinisikan bahwa ekonomi Islam merupakan cabang ilmu yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang langka, yang sejalan dengan ajaran Islam, tanpa membatasi kebebasan individu ataupun menciptakan ketidakseimbangan makro dan ekologis.<sup>20</sup>

Dari beberapa definisi tersebut di atas dapat diketahui bahwa ilmu ekonomi Islam bukan hanya kajian tentang persoalan nilai, tetapi juga dalam bidang kajian keilmuan. Keterpaduan antara ilmu dan nilai menjadikan ekonomi Islam sebagai konsep yang integral dalam membangun ketuhanan hidup bermasyarakat. Ekonomi Islam sebagai ilmu menjadikan ekonomi Islam dapat dicerna dengan metode-metode ilmu pengetahuan pada umumnya, sedangkan ekonomi Islam sebagai nilai menjadikan ekonomi Islam relevan dengan fitrah. Dari sini akan disebutkan beberapa prinsip dasar terhadap rancang bangun ekonomi syariah. Menurut Muhammad dalam bukunya Abdul Manan, bahwa bangunan ekonomi Islam diletakkan pada lima Pondasi yaitu ketuhanan (*ilahiah*), keadilan (*al-'Adl*), kenabian (*al-Nubuwah*), pemerintahan (*al-Khalifah*), dan hasil (*al-Ma'ad*) atau keuntungan. Kelima pondasi

---

<sup>20</sup>M. Sholahuddin, *Asas-asas Ekonomi Islam*, (Ed.1 Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), 5.

ini hendaknya menjadi aspirasi dalam menyusun proposisi-proposisi atau teori-teori ekonomi Islam.<sup>21</sup>

## 2. Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah

Prinsip-prinsip ekonomi Islam yang berasal dari Al-qur'an, yaitu sebagai berikut:<sup>22</sup>

- a. Prinsip Tauhid dalam konteks berusaha atau bekerja maknanya, dapat memberikan spirit kepada seseorang, bahwa segala bentuk usaha yang dilakukan manusia harus tetap bergantung kepada Allah. Prinsip tauhid inipun menghendaki dan memosisikan untuk menetapkan hukum sesuai dengan apa yang diturunkan Allah (Al-Qur'an dan As-Sunah). Prinsip tauhid dalam sistem penjualan yaitu berusaha dalam hal melakukan penjualan, mengelola barang dan keuangan namun, tetap bergantung kepada Allah SWT.
- b. Prinsip Keadilan yaitu, di antara pesan-pesan Alqur'an (sebagai sumber hukum Islam) adalah penegakkan keadilan. Seseorang disebut berlaku adil apabila ia tidak berat sebelah dalam menilai sesuatu, tidak berpihak kepada salah satu, kecuali berpihak kepada siapa saja yang benar sehingga ia tidak akan berlaku sewenag-wenang. Kata keadilan dalam al-Qur'an kadang diekuifalensikan dengan al-qist. Al-mizan yang berarti keadilan.

Implementasi keadilan dalam aktivitas ekonomi adalah berupa aturan prinsip interaksi maupun transaksi yang melarang adanya unsur sebagai berikut:

---

<sup>21</sup>Abd. Manan, *Hukum Ekonomi syariah dalam Kemenangan Peradilan Agama*, (Ed. 1; Cet. 1 Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 5.

<sup>22</sup>Mohammad Mufid, *Ushul Fiqh Ekonomi dan Keuangan Kontemporer*, (Ed.1; Cet.1 Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2016), 24.

- 1) Maysir secara bahasa maysir semakna dengan qimar, artinya judi yaitu segala bentuk perilaku spekulatif atau untung-untungan. Islam melarang segala bentuk perjudian. Pelarangan ini karena judi dengan segala bentuknya mengandung unsur spekulasi dan membawa pada kemudharatan yang sangat besar. Maysir yang dimaksudkan dalam sistem penjualan yaitu, melakukan spekulasi terhadap penjualan produk kerajinan.
  - 2) Gharar secara bahasa garar berarti bahaya atau resiko. Dari kata garar juga terbentuk kata *tagrir* yang berarti memberi peluang terjadinya bahaya. Dalam istilah fiqh muamalah, garar dapat memiliki konotasi beragam. Meskipun demikian, suatu hal yang pasti dan secara sederhana disimpulkan bahwa garar adalah terkait dengan adanya ketidak jelasan akan sesuatu dalam melakukan transaksi. Islam melarang jual beli atau transaksi yang mengandung garar. Garar yang dimaksudkan dalam sistem penjualan yaitu, melakukan transaksi penjualan produk kerajinan secara tidak jelas atau menipu konsumen dalam artian melakukan penjualan produk kerajinan yang belum diketahui bentuk dan jumlahnya.
  - 3) Haram kegiatan ekonomi, dalam sistem keuangan syariah, sebagai sub ordinasi kajian mu'amalah masuk ke dalam kelompok ibadah ammah. Dimana, aturan tata pelaksanaannya lebih banyak bersifat umum. Haram yang dimaksudkan dalam sistem penjualan yaitu, penjualan barang haram kepada konsumen.
- c. Prinsip maslahat secara sederhana, maslahat bisa diartikan dengan mengambil manfaat dan menolak kemadharatan atau sesuatu yang mendatangkan

kebaikan, keselamatan, faedah atau berguna. Hakikat kemaslahatan adalah segala bentuk kebaikan dan manfaat yang berdimensi integral duniawi dan ukhrawi, material dan spritual, serta individual dan sosial. Prinsip maslahat yang dimaksudkan dalam sistem penjualan yaitu, segala bentuk kebaikan yang diberikan kepada konsumen baik dalam penjualan produk kerajinan maupun dari produk kerajinan itu sendiri.

- d. Prinsip Ta'awun (Tolong-menolong) dalam hal ini, ideologi manusia terkait dengan kekayaan yang disimbolkan dengan uang terdiri dari dua kutub ekstrim; materialisme dan spritualisme. Materialisme sangat mengagungkan uang, tidak memperhitungkan Tuhan, dan menjadikan uang sebagai tujuan hidup sekaligus mempertahankannya. Serta Kutub lain adalah spritualisme (misalnya Brahma Hindu, Budha di Cina, dan kerahiban Kristen) menolak limpahan uang, kesenangan dan harta secara mutlak. Sementara Islam, berdasarkan beberapa dalil terkait uang dan yang semakna dengannya, menunjukkan bahwa Islam berada di jalan tengah antara dua kutub di atas. Prinsip ta'awun yang dimaksudkan dalam sistem penjualan yaitu, tolong menolong antara penjual dan pembeli dalam hal penjualan produk kerajinan.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### ***A. Jenis Penelitian***

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif yang ditujukan untuk mendeskripsikan suatu keadaan atau fenomena-fenomena apa adanya. bertujuan untuk memberikan gambaran secara mendalam terkait dengan masalah yang diteliti. Menurut Creswell penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek apa adanya.<sup>1</sup>

Jenis penelitian deskriptif dalam penelitian ini berhubungan dengan sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu yang di hubungkan dengan prespektif ekonomi Islam sehingga mendapatkan temuan baru yaitu, sistem penjualan baik unsur-unsurnya mulai dari tenaga penjual, pengelola order, pengelola barang, pengelola piutang serta pengelola keuangan serta mekanismenya.

#### ***B. Pendekatan Penelitian***

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan pendekatan kualitatif karena sesuai dengan masalah yang akan diteliti dan sangat membantu penulis di dalam proses penelitian. Dengan demikian maka peneliti berusaha untuk memberikan pemaparan tentang segala suatu yang menjadi objek penelitian dalam bentuk deskriptif kalimat sesuai dengan keadaan sesungguhnya dari suatu objek.

---

<sup>1</sup>Sudaryono, *Metodologi Penelitian*, (Ed.1; Cet. 1 Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), 82.

Dengan demikian, peneliti berusaha memberikan pemaparan tentang segala informasi yang berhubungan dengan sistem penjualan produk kerajinan bambu usaha rumah bambu yang di hubungkan dengan prespektif ekonomi Islam sehingga mendapatkan temuan baru yaitu, sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu.

Menurut Bogdan dan Taylor seperti dikutip oleh Lexi J. Moleong, mendefinisikan metode kualitatif adalah “Sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.”<sup>2</sup>

Sejalan dengan uraian diatas, *Moleong Miles dan Huberman*:

“Singkatnya, hal-hal apa yang terdapat dalam analisis kualitatif? Pertama, data yang muncul yang muncul berbentuk kata-kata dan bukan rangkaian angka. data itu mungkin telah dikumpul dalam aneka macam cara (observasi, wawancara, intisari dokumentasi, pita rekaman) dan biasanya “diproses” kira-kira sebelum digunakan (melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan atau ahli tulis), tetapi analisis kualitatif tetap menggunakan kata-kata, yang biasanya disusun dalam teks yang diperluas”.<sup>3</sup>

Alasan utama penulis memilih pendekatan kualitatif, disamping sebagai metode yang cocok dengan penelitian ini, juga karena penulis menganggap bahwa metode ini merupakan cara yang cocok untuk dilakukan yaitu dengan melakukan tatapan langsung dengan para informan yang tidak lagi dirumuskan dalam bentuk angka-angka cukup dengan cara observasi, dengan mengumpulkan data atau intisari dokumen.

---

<sup>2</sup> *Ibid*, 4.

<sup>3</sup> Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif, Buku Tentang Metode-Metode Baru*, (Cet.1 Jakarta: UI-Press, 1992), 15-16.

Selanjutnya, sebelum turun ke lokasi penelitian, terlebih dahulu peneliti melakukan survei peninjauan proses pencatatan data berjalan dengan lancar. Sesuai dengan judul skripsi (Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu Menurut Prespektif Ekonomi Syariah). Maka peneliti perlu mengacu pada studi kasus, yaitu pelaksanaan penelitian dengan mencari dan mengetahui mengenai sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu menurut ekonomi syariah.

### ***C. Lokasi Penelitian***

Adapun lokasi penelitian ini yaitu dilakukan pada usaha rumah bambu jalan Otista Kota Palu Sulawesi Tengah. Adapun alasan pemilihan lokasi adalah

1. Karena rumah bambu merupakan satu-satunya usaha di Kota Palu Sulawesi tengah yang bergerak pada pembuatan dan penjualan kerajinan dari bambu.
2. Karena belum pernah ada yang melakukan penelitian pada rumah bambu ini.
3. Karena penulis tertarik untuk mengkaji sistem penjualan yang dilakukan rumah bambu yang sebenarnya produk-produknya belum dikenal oleh masyarakat luas.

### ***D. Kehadiran Peneliti***

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrumen penelitian sekaligus pengumpul data. Dalam melakukan penelitian, penulis bertindak sebagai pengamat penuh yang mengamati tentang sistem penjualan produk kerajinan bambu dari rumah bambu dalam perspektif ekonomi syariah. Para informan yang

akan diwawancarai oleh penulis akan diupayakan mengetahui keberadaan penulis sebagai peneliti sehingga dapat memberikan informasi yang valid.

Penulis sebagai pengamat partisipan, Penulis bertindak hanya sebagai pengamat sementara terhadap aktivitas-aktivitas tertentu dari objek penelitian, oleh karenanya dalam mengamati objek penelitian, peneliti dibantu oleh instrumen-instrumen penelitian termasuk di dalamnya pedoman observasi. Interaksi dengan objek penelitian menjadi kunci utama untuk menemukan atau menyaring informasi yang dibutuhkan.

Melakukan penelitian kualitatif peneliti diharuskan berada di lokasi penelitian secara maksimal karena penelitian kualitatif menuntut kehadiran peneliti di lokasi penelitian harus maksimal, sehingga upaya untuk mengumpulkan data yang akurat dapat tercapai. Sebelum penelitian dilakukan terlebih dahulu peneliti meminta izin kepada pemilik usaha rumah bambu dengan memperlihatkan surat izin melakukan penelitian yang dikeluarkan oleh Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu. Hal ini dimaksudkan agar kehadiran peneliti di lokasi penelitian dapat diterima dengan resmi oleh pemilik usaha rumah bambu sehingga pelaksanaan penelitian dapat berjalan dengan lancar dan data yang diperoleh lebih akurat dan valid.

#### ***E. Data dan Sumber Data***

Jenis dan sumber data dalam penelitian ini dapat dikategorikan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder.

### 1. Data primer

Data primer adalah Data yang diperoleh secara langsung yaitu dengan melakukan wawancara dan pengambilan dokumentasi-dokumentasi secara langsung kepada narasumber atau informan yang dipilih dilapangan. Sumber data yang dimaksud adalah para informan dan dapat dikatakan sebagai populasi. Berdasarkan Hal ini dapat disimpulkan bahwa sampel yang baik yaitu memiliki populasi atau representasi artinya yang menggambarkan keadaan populasi atau mencerminkan populasi secara maksimal.

Data primer adalah Data yang diperoleh secara pengamatan langsung dilapangan, wawancara melalui narasumber atau informan yang dipilih. Sumber data yang dimaksud adalah para informan dan dapat dikatakan sebagai populasi.<sup>4</sup>

### 2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sekunder. Data sekunder bisa berupa data yang diperoleh melalui dokumen dan catatan-catatan yang berkaitan dengan objek penelitian yang ada.<sup>5</sup>

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber pustaka. Data sekunder bisa berupa data yang diperoleh melalui dokumen dan catatan-catatan yang berkaitan dengan objek penelitian.

## ***F. Teknik Pengumpulan Data***

Dalam mengumpulkan data, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yakni:

---

<sup>4</sup>Restu Kartiko Widi, *Asas Metodologi Penelitian*, (Ed. 1; Cet. 1 Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 235.

<sup>5</sup>Ibid, 250.

## 1. Observasi

Observasi adalah di mana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung di lapangan. Hal ini dilakukan karena peneliti mengamati bagaimana sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu tersebut. Hal ini bertujuan memberikan arah bagi peneliti dalam hal mengumpulkan data. Teknik observasi merupakan metode pengumpulan data dengan melakukan pengamatan terhadap objek yang diteliti. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Cholid Narbukon, alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dalam mencari secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.<sup>6</sup>

Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis, dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.<sup>7</sup>

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi di pada usaha rumah bambu dengan tujuan untuk melakukan negosiasi serta memberitahukan kepada pemiliknya untuk mempersiapkan data-data yang akan di berikan kepada peneliti serta data-data yang menyangkut dengan judul penelitian yaitu, “sistem penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu menurut perspektif ekonomi syariah”.

---

<sup>6</sup> Cholid Narbukon, Abu Achmadi, *metodologi penelitian*, (Cet.4 Jakarta: PT. Bumi aksara, 2002), 70.

<sup>7</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), 145.

## 2. Wawancara

Wawancara yaitu suatu teknik dalam memperoleh data dengan mengajukan pertanyaan secara lisan tanya jawab dan bertatap muka antara peneliti dan informan. Dengan menggunakan alat yang digunakan pedoman wawancara, metode ini digunakan untuk mengetahui informasi secara langsung dan mendalam terhadap objek yang diteliti, yang selanjutnya dituangkan dalam bentuk transkrip dari hasil wawancara yang dilakukan. Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang menyangkut tentang sistem penjualan produk kerajinan bambu rumah bambu dalam perspektif ekonomi syariah.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan menelaah dokumen penting yang menunjang kelengkapan data seperti mencatat keadaan usaha rumah bambu kota Palu Provinsi Sulawesi Tengah serta sistem penjualan produk kerajinan bambu rumah bambu dalam perspektif ekonomi syariah.

### ***G. Teknik Analisis Data***

Data yang telah diperoleh akan dianalisis secara kualitatif. Teknik analisis data yang digunakan adalah:

#### 1. Reduksi Data

Reduksi data diterapkan pada hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Hal ini dimaksudkan untuk menghilangkan kata-kata yang dianggap penulis tidak signifikan bagi penelitian ini.

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan mengorganisasikan data dalam satu cara, dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasikan sehingga memudahkan dalam pemilihan kesimpulan akhir.<sup>8</sup>

## 2. Penyajian Data

Penyajian data maksudnya adalah menyajikan data yang telah direduksi dalam model-model tertentu untuk menghindari adanya kesalahan penafsiran terhadap data tersebut.

## 3. Verifikasi Data dan Penarikan Kesimpulan

Verifikasi data artinya memeriksa kembali data yang telah disajikan sehingga penyajian dan pembahasan lebih akurat. Teknik verifikasi data dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- a. Deduksi; analisis yang berangkat dari data yang bersifat umum untuk mendapatkan kesimpulan yang bersifat khusus.
- b. Induksi; analisis yang berangkat dari data yang bersifat khusus untuk mendapatkan kesimpulan yang bersifat umum.
- c. Komparatif; analisis yang membandingkan beberapa data untuk mendapatkan kesimpulan persamaan maupun perbedaan.

## ***H. Pengecekan Keabsahan Data***

Untuk menetapkan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan. Pelaksanaan teknik pemeriksaan berdasarkan pada sejumlah kriteria keabsahan

---

<sup>8</sup>Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan Penelitian Gabungan*, (Ed. 1 Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2015), 408.



data yang biasa digunakan yaitu derajat kepercayaan (*credibiliti*), keterlihatan (*tarnsferbility*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*).

Adapun pengecekan keabsahan data diterapkan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara yaitu :

1. Triangulasi data adalah teknik pemeriksaan yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan keabsahan data atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.
2. Diskusi, teknik ini digunakan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan terdekat yang memiliki pengetahuan dengan sistem penjualan.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>Nasution, *Metode Research*, (Ed. 1; Cet. 2 Jakarta : Bumi Aksara, 1996), 120.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### ***A. Gambaran Umum Usaha Rumah Bambu***

Pendiri rumah bambu adalah Arifin, dimana Arifin mendirikan usaha rumah bambu disebabkan karena melihat dan mendengar isu-isu krisis moneter pada tahun 1997 serta melihat begitu banyaknya bahan baku bambu tersedia di Kota Palu dan sekitarnya sehingga mendapatkan ide untuk membuat suatu bahan kerajinan dari bahan baku bambu. Seiring berjalannya waktu, Arifin mulai memanggil teman-temannya untuk membantu dalam pembuatan produk kerajinan bambu. Pada saat itu pula kerajinan bambu yang dibuat oleh Arifin mulai diminati oleh pemerintah Kota Palu. Sehingga sekitar tahun 2007 pemerintah Kota Palu mulai memberikan fasilitas kepada Arifin dan teman-temannya untuk dapat menempuh sekolah dengan jurusan pembuatan produk-produk kerajinan yang terbuat dari bambu.

Usaha rumah bambu yang beralamatkan di jalan Oto Iskandar Dinata dan berbatasan dengan rumah warga, usaha panti pijat, dan jalan raya. Pada awal berdirinya, hanya bermodalkan keterampilan yang dimiliki oleh Arifin. Adapun tujuan pemberian nama rumah bambu tersebut karena rumah yang dijadikan sebagai tempat penyimpanan produk-produk kerajinan hanya berisikan bambu-bambu baik yang berupa bahan baku bambu, produk kerajinan bambu setengah jadi, dan produk kerajinan bambu jadi.

Sekitar pada tahun 2016, Arifin mulai melakukan pelatihan kepada masyarakat yang tertarik dengan pembuatan produk-produk kerajinan bambu

seperti kursi dari bambu, lalove, miniatur dari bambu serta produk-produk kerajinan bambu lainnya. Selain melakukan pelatihan, Arifin juga selalu mengikuti pameran-pameran yang diadakan oleh pemerintah Kota Palu.

Rumah bambu merupakan satu-satunya tempat pembuatan sekaligus tempat penjualan produk-produk kerajinan bambu yang berada di Kota Palu. Hal tersebut dikemukakan oleh Arifin selaku pemilik dan pendiri dari rumah bambu:

Rumah bambu merupakan satu-satunya tempat pembuatan dan penjualan produk-produk kerajinan dari bambu seperti kursi dari bambu, lalove, serta miniatur yang terbuat dari bambu dan masih banyak lagi produk kerajinan bambu.<sup>1</sup>

Adapun jenis-jenis produk kerajinan bambu yang dibuat oleh rumah bambu, diantaranya dapat dilihat dalam tabel I berikut ini

Tabel I

Produk kerajinan yang dibuat oleh rumah bambu

No	Produk
1.	Kursi
2	Alat musik lalove
3	Alat musik seruling
4	Pot tanaman
5	Tralis
6	Talang air
7	Lonceng angin
8	Lampu taman

<sup>1</sup>Arifin, Pemilik Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

9	Sekat kamar mandi outdoor
10	Kursi taman
11	Dinding
12	Bingkai foto
13	Gerbang taman
14	Pancuran air
15	Pagar taman
16	Rumah burung
17	Pagar rumah
18	Rangka sepeda
19	Gerobak
20	Gorden
21	Bingkai cermin
22	Vas bunga
23	Tatakan meja
24	Tempat lilin
25	Ayunan
26	Pembatas tanaman
27	Alat makan
28	Partisi ruangan
29	Lampu hias
30	Lampu kamar

31	Payung
32	Boneka
33	Kaligrafi
34	Angklung
35	Sendok
36	Garpu
37	Gelas
38	Teko
39	Lampu jalan
40	Jam tangan
41	Jam dinding
42	Meja
43	Miniatur kapal laut
44	Miniatur alat musik
45	Gantungan kunci
46	Alat musik

Sumber: Usaha Rumah Bambu Tahun 2019

Tabel di atas menunjukkan berbagai macam produk-produk kerajinan yang berasal dari bahan baku bambu yang berupa alat musik, perabot rumah tangga, hiasan rumah dan lain sebagainya. Tujuan pembuatan dari berbagai macam kerajinan dari bambu ini adalah untuk melatih dan meningkatkan keterampilan dalam pengolahan bambu sehingga dapat memperbaiki perekonomian masyarakat dan membuka peluang kerja. Dengan menggunakan perasaan dan nilai estetika

Arifin mampu menciptakan produk-produk kerajinan dari bahan baku bambu dengan menggunakan bahan tambahan lainnya seperti rotan, paku, kayu dan lain sebagainya.

Berbagai macam produk-produk kerajinan bambu yang dibuat oleh Arifin memiliki harga yang berbeda-beda. Adapun daftar harga dari setiap produk kerajinan bambu yang dibuat oleh Arifin adalah sebagai berikut.

Tabel II

## Jenis, Nama dan Harga Produk Kerajinan Bambu

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Harga	Ket.
1	Perabot	Kursi	2.000.000	
2	Alat musik	Lalove	100.000	
3	Alat musik	Seruling	50.000	
4	Perabot	Pot tanaman	150.000	
5	Perabot	Lampu taman	200.000	
6	Perabot	Sekat kamar mandi outdoor	200.000	
7	Perabot	Kursi taman	1.500.000	
8	Perabot	Bingkai foto	10.000	
9	Perabot	Gerbang taman	25.000	
10	Perabot	Pancuran air	100.000	
11	Perabot	Rumah burung	100.000	
12	Perabot	Gorden	100.000	
13	Perabot	Bingkai cermin	150.000	
14	Perabot	Vas bunga	200.000	

15	Perabot	Tatakan meja	80.000	
16	Perabot	Tempat lilin	25.000	
17	Perabot	Ayunan	150.000	
18	Perabot	Partisi ruangan	300.000	
19	Perabot	Lampu hias	150.000	
20	Perabot	Lampu kamar	150.000	
21	Hiasan rumah	Kaligrafi	300.000	
22	Alat musik	Angklung	500.000	
23	Perabot	Gelas	50.000	
24	Perabot	Teko	100.000	
25	Perabot	Lampu jalan	150.000	
26	Perabot	Jam dinding	150.000	
27	Perabot	Meja	2.000.000	
28	Hiasan rumah	Miniatur kapal laut	250.000	
29	Hiasan rumah	Miniatur alat musik	250.000	
30	Pernak-pernik	Gantungan kunci	10.000	

Sumber. Rumah Bambu, 2019

Tabel di atas menunjukkan berbagai jenis dan nama produk yang dibuat oleh rumah bambu beserta harganya. Produk kerajinan yang dibuat oleh usaha rumah bambu berupa perabot rumah tangga, alat musik, hiasan rumah dan pernak-pernik. Setiap toko pasti memiliki laporan penjualan produk selama melakukan kegiatan penjualan. Adapun penjualan produk pada usaha rumah bambu selama 6 bulan terakhir dapat dilihat dalam tabel 3 berikut ini.

Tabel III  
Penjualan Produk Kerajinan Bambu

Nama Produk	Bulan					
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Kursi	0	1	3	4	6	7
Meja	1	3	3	4	4	5
Jam dinding	1	1	2	2	3	4
Miniatur alat musik	0	1	2	2	3	3
Lalove	0	2	2	3	3	4
Gantungan kunci	2	3	3	3	4	4
Miniatur kapal laut	1	2	4	4	5	5
Lampu taman	1	2	3	5	5	5
Vas bunga	0	1	2	2	3	3

Sumber: Usaha Rumah Bambu, tahun 2019

Tabel di atas menunjukkan bahwa perabot rumah tangga seperti kursi, meja, jam dinding, lampu taman dan vas bunga sangat diminati oleh pembeli selama 6 bulan terakhir. Selain itu, alat musik lalove, gantungan kunci, miniatur kapal dan miniatur alat musik juga diminati oleh pembeli.

Selain membuat dan menjual produk kerajinan bambu, ternyata usaha rumah bambu juga melakukan pelatihan terhadap masyarakat untuk melatih keterampilan serta mensejahterakan masyarakat khususnya di Kota Palu dan



sekitarnya. Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Arifin selaku pemilik usaha rumah bambu.

Iya, saya lebih memilih melatih dan mengajarkan masyarakat Kota Palu dan sekitarnya dalam membuat produk kerajinan bambu ini daripada harus mencari karyawan untuk rumah bambu ini. Alasannya, jika saya mengajarkan kepada masyarakat maka ilmu ini akan cepat menyebar luas dari satu orang ke orang lain serta dapat melatih keterampilan dan memperbaiki perekonomian sehingga dapat membantu tugas pemerintah Kota Palu dalam mensejahterakan masyarakat.<sup>2</sup>

Pernyataan diatas menunjukkan bahwa pemilik usaha rumah bambu memegang nilai tenggang rasa rasa tolong menolong sesama manusia karena dengan kerelaannya sehingga dapat mengajarkan dan melatih masyarakat Kota Palu dan sekitarnya untuk membuat produk kerajinan bambu.

#### ***B. Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu***

Sistem penjualan merupakan suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama-sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan. Adapun unsur atau komponen dalam sistem penjualan yaitu tenaga penjual (*sales*), bagian pengelola order, pengelola barang, bagian pengelola piutang dan bagian pengelola keuangan.<sup>3</sup>

Sistem penjualan yang dilakukan oleh usaha rumah bambu masih kurang efektif karena segala unsur sistem penjualan hanya dilakukan oleh seorang saja yaitu pemilik usaha rumah bambu sekaligus menjadi tenaga penjual, pengelola order, pengelola barang, pengelola piutang, dan pengelola keuangan. Namun, hal ini masih kurang efektif karena seharusnya harus ada tenaga yang bertugas

---

<sup>2</sup>Arifin, Pemilik Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

<sup>3</sup>Mulyadi, *Sistem Akutansi*, (Ed.3 Jakarta: Salemba Empat, 2001), 452.

membantu dalam hal memenuhi unsur sistem penjualan agar tidak terjadi kekacauan didalamnya.

Dalam unsur sistem penjualan harusnya ada yang bertanggung jawab pada masing-masing bagian yang merupakan bagian dari daur pendapatan. Yaitu bagian penjualan, pengelola order, pengelola barang, pengelola piutang dan pengelola keuangan sehingga setiap bagian dapat bertanggung jawab atas tugas yang diberikan agar tidak terjadi kesalahan-kesalahan didalamnya dan seluruh sistem penjualan dapat bekerja secara efektif dan efisien.<sup>4</sup>

Namun, pemilik usaha rumah bambu tetap melaksanakan dan bertanggung jawab atas apa yang menjadi tugas-tugasnya. Hal ini senada yang dikemukakan oleh Arifin selaku pemilik usaha rumah bambu.

Sebenarnya selama rumah bambu ini berdiri, saya tidak pernah merekrut karyawan. Saya hanya melakukan pelatihan kepada masyarakat untuk melatih keterampilan mereka dan juga selama rumah bambu ini berdiri, teman-teman saya yang juga sama-sama berjuang sehingga rumah bambu ini berdiri merupakan teman dan juga rekan kerja yang membantu membuat produk kerajinan bambu. Akan tetapi, mereka bukanlah karyawan-karyawan saya yang harus mengurus kegiatan penjualan sampai kegiatan pengelola keuangan. Sehingga dalam sistem penjualan, mulai dari tenaga penjual sampai pengelola keuangan saya melakukannya sendirian dengan ras tanggung jawab agar rumah bambu ini tetap berdiri dan kegiatan penjualannya tetap berjalan lancar.<sup>5</sup>

Ternyata, usaha rumah bambu hanya memiliki seorang tenaga penjual (*sales*), bagian pengelola order, pengelola barang, bagian pengelola piutang dan bagian pengelola keuangan karena orang yang menjadi tenaga penjual sampai pengelola keuangan sehingga hal ini menjadi kurang efektif.

---

<sup>4</sup>Ibid, 462.

<sup>5</sup>Arifin, Pemilik Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

Arifin selaku pemilik sekaligus pengelola usaha rumah bambu menjelaskan bahwa tugas-tugas dari tenaga penjual (*sales*) yang harus dilakukan yaitu, melakukan penjualan produk kerajinan bambu dan melakukan kegiatan promosi kepada teman-teman terdekat agar produk kerajinan bambu yang dibuat oleh usaha rumah bambu dapat diketahui oleh masyarakat luas dan itu dilakukan pada saat pameran karena usaha rumah bambu sering mengikuti pameran-pameran yang diadakan di Kota Palu dan sekitarnya.

Arifin juga menambahkan bahwa:

Saya melakukan penjualan dan promosi namun, promosi yang dilakukan adalah promosi secara langsung atau tatap muka antara penjual dan pembeli. Saya selaku pemilik usaha rumah bambu, tidak melakukan promosi secara online atau menggunakan media seperti facebook karena takutnya melonjaknya permintaan sedangkan tenaga pembuat kerajinan sedikit sehingga permintaan yang melonjak tersebut tidak dapat saya penuhi dan hilanglah kepercayaan konsumen terhadap usaha rumah bambu ini. Pada dasarnya adalah usaha rumah bambu ini merupakan media pembuatan, penjualan juga pelatihan masyarakat mengenai produk kerajinan bambu yang sesuai dengan tujuan pemerintah yaitu mensejahterakan masyarakat.<sup>6</sup>

Usaha rumah bambu dimata konsumen merupakan salah satu usaha pembuat kerajinan yang lebih mengedepankan kualitas produk. Hal ini senada yang dikemukakan oleh Supriadi bahwa:

Usaha rumah bambu merupakan salah satu usaha pembuat kerajinan yang lebih mengedepankan kualitas daripada kuantitas. Buktinya bahwa kualitas produk kerajinan bambu yang dibuat oleh usaha rumah bambu sangat baik karena bambu yang dibuat kerajinan ini tidak mudah lapuk sehingga saya juga puas dengan produk yang dibuat oleh usaha rumah bambu.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>Arifin, Pemilik Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

<sup>7</sup>Supriadi, Konsumen Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

Lain halnya yang dikemukakan oleh Dian selaku konsumen usaha rumah bambu bahwa:

Produk kerajinan bambu yang dibuat oleh usaha rumah bambu hanya bisa di dapatkan pada saat pameran-pameran dilakukan di Kota Palu dan sekitarnya. Hal ini kami sebagai konsumen menjadi tertarik untuk membeli produk-produk kerajinan bambu ini. Kalau untuk produk yang paling digemari pada saat pameran adalah miniatur alat musik karena merupakan sesuatu yang unik dirasakan oleh konsumen serta promosi yang dilakukan adalah promosi yang baik dan efektif untuk dilakukan serta tidak memakan biaya.<sup>8</sup>

Sedangkan menurut Fadlan yang juga konsumen dari usaha rumah bambu menyatakan bahwa:

Usaha rumah bambu merupakan salah satu usaha pembuat kerajinan yang lebih mengedepankan kualitas daripada kuantitas serta merupakan usaha yang membuat produk-produk yang unik-unik dan ini hanya didapatkan pada saat pameran-pameran yang dilakukan di Kota Palu. Selain itu, penjual yang ramah dan promosi yang baik dilakukan oleh usaha rumah bambu juga sangat baik.<sup>9</sup>

Kemudian arifin juga mengemukakan tugas-tugas yang harus dilakukan oleh bagian pengelola order sebagai berikut.

Untuk bagian pengelola order, tugasnya hanya melakukan pencatatan mengenai orderan barang sehingga diberitahukan kepada pengelola barang agar dapat menyediakan produk yang dipesan oleh konsumen atau pembeli.<sup>10</sup>

Selanjutnya Arifin juga menjelaskan bahwa bagian pengelola barang bertugas untuk mengelola barang yang kemudian akan diserahkan kepada pengelola piutang agar dibuatkan slip pembayaran tunai sehingga dapat diserahkan kepada bagian keuangan agar dapat membuat pembukuan mengenai

---

<sup>8</sup>Dian, Konsumen Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

<sup>9</sup>Fadlan, Konsumen Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

<sup>10</sup>Arifin, Pemilik Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

penjualan produk kerajinan bambu. Dan dari semua unsur sistem penjualan tersebut hanya dilakukan oleh satu orang saja yaitu, Arifin selaku pemilik dan pembuat produk kerajinan bambu.

Hal ini dirasakan kurang efektif karena mulai melakukan penjualan sampai pengelola keuangan hanya dilakukan oleh satu orang saja Arifin mengatakan bahwa:

Hal ini saya rasakan masih kurang efektif namun, saya tetap berusaha melakukan semua unsur sistem penjualan ini walau hanya sendiri. Alasan lain sehingga saya tidak merekrut karyawan adalah karena pendapatan kami yang belum menentu setiap bulannya sehingga saya enggan untuk mencari karyawan yang bisa membantu saya mengelola usaha rumah bambu ini. Selain itu, untuk mencari karyawan haruslah yang terampil dan itu sulit didapatkan. Kalau hanya rajin dan tidak terampil yah, sama saja. Lebih baik saya kelola sendiri usaha rumah bambu ini karena saya bisa melakukannya sendiri.<sup>11</sup>

Sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu belum efektif walau hanya dilakukan oleh satu orang saja. Mulai dari kegiatan penjualan yang harus melakukan promosi dan penjualan sendirian dan pada saat pameran-pameran dilakukan, mengelola orderan barang, mengelola dan membuat produk kerajinan bambu yang belum tersedia dan yang sudah tersedia, mengelola slip pembayaran konsumen serta mengelola keuangan dari usaha rumah bambu.

Selain itu, penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu terjadi secara langsung antara penjual dan pembeli karena dilakukan secara tatap muka dan pembeli dapat melihat produk yang ditawarkan oleh penjual serta adanya keterbukaan antara penjual dan pembeli.

---

<sup>11</sup>Arifin, Pemilik Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

Penjualan mencakup banyak aktivitas pemasaran seperti iklan dan promosi penjualan. Pada usaha rumah bambu berdasarkan penelitian melakukan kegiatan promosi secara tatap muka atau disebut dengan penjualan pribadi atau (*personal selling*). Pemilik usaha tidak melakukan teknik pemasaran hanya mengikuti pameran-pameran sehingga pelanggan sudah ada. Dalam hal pemasaran promosi secara online sudah tidak perlu karena sudah banyak orang mengenali produk kerajinan bambu. Kalaupun melakukan promosi hanya lewat orang atau teman yang mengikuti pameran, kalau promosi lewat internet atau lainnya belum perlu karena hal itu memerlukan dana besar dan keahlian khusus.

Dengan adanya usaha rumah bambu, ternyata dapat memperbaiki perekonomian masyarakat khususnya Kota Palu dan sekitarnya. Hal ini senada yang dikatakan oleh Arifin selaku pemilik usaha rumah bambu bahwa:

Perekonomian masyarakat khususnya yang telah mengikuti pelatihan pembuatan produk kerajinan bambu dapat terbantu karena masyarakat yang terampil pasti akan membuat kerajinan bambu tersebut secara kecil-kecilan sehingga dapat memperbaiki perekonomian mereka.<sup>12</sup>

Usaha rumah bambu merupakan satu-satunya usaha yang bergerak dibidang penjualan, pembuatan sekaligus pelatihan masyarakat dalam hal pembuatan produk kerajinan bambu. Dalam sistem penjualannya, memiliki kendala pada kurangnya karyawan. Hal ini disebabkan karena susahnya mencari orang yang kreatif dan terampil untuk menjadi karyawan serta karena pendapatan yang tidak menentu juga menjadi salah satu penyebab usaha rumah bambu tidak merekrut karyawan.

---

<sup>12</sup>Arifin, Pemilik Usaha Rumah Bambu, *Wawancara* 11 juli 2019.

Peran pendapatan suatu usaha sangat penting dalam upaya peningkatan pengelolaan dan pengalokasian keuangan secara baik, selain itu, pendapatan suatu usaha berpengaruh juga terhadap perekonomian masyarakat khususnya yang menjadi karyawan pada usaha tersebut.

Manfaat pendapatan suatu usaha juga dapat melihat secara pasti tingkat keuntungan dan pengelolaan yang lain, jadi sebenarnya apabila dilakukan bisa menganalisis bagaimana menefisiensikan sumber daya yang dimiliki. Masalah keterbatasan dalam meningkatkan usaha menyebabkan usaha rumah bambu mengalami kesulitan dalam meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan dan peningkatan jumlah tenaga kerja profesional.

Suatu sistem penjualan tidak hanya sekedar menyampaikan barang dan jasa yang diperjual belikan tetapi juga merangsang inovasi, pengembangan dan penyebaran gagasan dan produk baru. Persaingan memperebutkan uang konsumen memaksa pelaku-pelaku usaha untuk memikirkan cara baru yang lebih baik dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

Sistem penjualan secara langsung adalah suatu unsur yang saling berhubungan dengan upaya untuk melakukan komunikasi secara langsung dengan calon pelanggan sasaran dengan maksud untuk menimbulkan tanggapan dan atau penjualan yang dilakukan secara langsung serta iklan langsung dari mulut ke mulut.

Sistem penjualan yang dilakukan oleh usaha rumah bambu kurang efektif. Hal ini disebabkan karena tenaga penjual, pengelola order, pengelola barang, pengelola piutang dan pengelola keuangan hanya dilakukan sendirian. Adapun

sistem penjualan yang digunakan oleh usaha rumah bambu yaitu, dilakukan secara penjualan langsung karena kurangnya sumber daya manusia serta takutnya permintaan yang melonjak naik dan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen tersebut. Sistem penjualan yang dilakukan oleh usaha rumah bambu bersifat suka sama suka dan tolong menolong serta bertanggung jawab dan jujur.

Adapun kekurangan yang didapatkan dalam usaha rumah bambu adalah kurangnya sumber daya manusia terampil yang ikut membantu menjalankan kegiatan penjualan sehingga menyebabkan pengelolaan keuangan menjadi kurang efektif sehingga buku-buku pengelolaan keuangan setiap bulan dan setiap tahunnya tidak tertata rapi serta pengelolaan keuangan yang sembraut juga merupakan salah satu kekurangan yang harus dituntaskan oleh usaha rumah bambu namun, kelebihan yang didapatkan oleh rumah bambu adalah dapat membantu salah satu tugas dari pemerintah dalam mensejahterakan masyarakat serta melatih keterampilan masyarakat khususnya Kota Palu Sulawesi Tengah.

Usaha rumah bambu merupakan suatu usaha kecil yang berada pada naungan pemerintah dan bertugas membantu salah satu tugas dari pemerintah khususnya Kota Palu Sulawesi Tengah dalam hal mensejahterakan masyarakat serta memiliki kekurangan pada sistem penjualan yang masih kurang efektif dan efisien.

### ***C. Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Penjualan Produk Kerajinan Bambu pada Usaha Rumah Bambu***

Ekonomi syariah adalah sebuah sistem ilmu pengetahuan yang menyoroti masalah perekonomian, sama seperti konsep ekonomi konvensional lainnya.



Hanya saja, dalam sistem ekonomi ini nilai-nilai Islam menjadi landasan utama dan dasar pada setiap aktivitasnya.

Sebagai ajaran yang komprehensif, hukum ekonomi Islam dibangun atas dasar kaidah fiqih mu'amalah, qawaid fiqih dan falsahah hukum Islam oleh Al-Qur'an dan sunah adalah halal. Dengan demikian sebagian besar para pakar ekonomi muslim memahami ekonomi Islam sebagai suatu teori dan praktek yang menghindari segala transaksi yang mengandung riba (bunga), maisir (judi), gharar (spekulasi), menghindari dilakukannya peningkatan kesejahteraan seseorang dengan cara yang bathil atau merugikan orang lain, menekankan pada aspek keadilan daripada aspek efisiensi, tidak melaksanakan investasi dan transaksi pada produk-produk yang dilarang dan berupaya mewujudkan kesejahteraan sosial yang didukung oleh zakat dan amal soleh lainnya.

Sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu masih kurang efektif karena segala unsur dari sistem penjualan yaitu mulai dari tenaga penjual, pengelola order, pengelola barang, pengelola piutang dan pengelola keuangan hanya dilakukan sendirian. Dalam hal pelaksanaan tugas-tugasnya masih banyak terjadi kesalahan. Contohnya dalam hal pengelolaan keuangan yang masih kacau dan tidak teratur sehingga sistem penjualan yang dilakukan berjalan masih kurang efektif.

Menurut Krismiaji bahwa segala unsur dari sistem penjualan harus dilakukan oleh orang-orang tertentu yang dapat melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya sehingga segala unsur sistem penjualan dapat berjalan secara efektif dan

efisien dan dapat mengurangi kesalahan-kesalahan selama melakukan tugas-tugasnya masing-masing.<sup>13</sup>

Rumah bambu merupakan salah satu usaha kecil yang berada di Kota Palu dan berada pada naungan pemerintah Kota Palu sehingga membantu salah satu tugas pemerintah yaitu mensejahterakan masyarakat khususnya masyarakat Kota Palu. Namun, tanpa disadari bahwa sistem penjualan yang berjalan didalamnya belum berjalan secara efektif dan efisien.

Namun, usaha rumah bambu menekankan tolong-menolong dalam hal kebaikan yaitu mengajari masyarakat dalam pembuatan produk kerajinan bambu agar tercipta masyarakat yang terampil. Sesungguhnya tolong-menolong dalam hal kebaikan merupakan suatu kegiatan yang positif. Sebagaimana firman Allah dalam surah al-Maidah ayat 2 berikut.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَحْلُوْا شَعْبِرَ اللّٰهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا اَهْدٰى وَلَا الْفَلْتِىْدَ وَلَا  
ءَامِيْنَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُوْنَ فَضْلًا مِّنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۗ وَاِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوْا ۗ وَلَا  
يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ اَنْ تَعْتَدُوْا ۗ وَتَعَاوَنُوْا عَلٰى الْبِرِّ  
وَالْتَّقْوٰى ۗ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam

<sup>13</sup>Krismiaji, *Sistem Informasi Akutansi*, (Yogyakarta: AMP YKPN, 2010), 38.

berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.<sup>14</sup>

Selain itu, tolong-menolong juga dijelaskan dalam surah al-Baqarah ayat 177 berikut.

﴿ لَيْسَ الْبِرَّ أَنْ تُوَلُّوا وُجُوهَكُمْ قِبَلَ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ وَلَكِنَّ الْبِرَّ مَنْ ءَامَنَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ  
الْآخِرِ وَالْمَلَائِكَةِ وَالْكِتَابِ وَالنَّبِيِّينَ وَءَاتَى الْمَالَ عَلَى حُبِّهِ ذَوِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ  
وَالْمَسْكِينِ وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلَاةَ وَءَاتَى الزَّكَاةَ  
وَالْمُوفُونَ بِعَهْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا ۗ وَالصَّابِرِينَ فِي الْبَأْسَاءِ وَالضَّرَّاءِ وَحِينَ الْبَأْسِ ۗ  
أُولَٰئِكَ الَّذِينَ صَدَقُوا ۗ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ ﴾

Terjemahnya:

bukanlah menghadapkan wajahmu ke arah timur dan barat itu suatu kebajikan, akan tetapi Sesungguhnya kebajikan itu ialah beriman kepada Allah, hari Kemudian, malaikat-malaikat, kitab-kitab, nabi-nabi dan memberikan harta yang dicintainya kepada kerabatnya, anak-anak yatim, orang-orang miskin, musafir (yang memerlukan pertolongan) dan orang-orang yang meminta-minta; dan (memerdekakan) hamba sahaya, mendirikan shalat, dan menunaikan zakat; dan orang-orang yang menepati janjinya apabila ia berjanji, dan orang-orang yang sabar dalam kesempitan, penderitaan dan dalam peperangan. mereka Itulah orang-orang yang benar (imannya); dan mereka Itulah orang-orang yang bertakwa.<sup>15</sup>

Sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilaksanakan oleh pemiliknya mulai dari menjual, mengelola orderan, mengelola barang, mengelola piutang dan mengelola keuangan yang didalamnya melaksanakan promosi tetap berharap kepada Allah SWT. Hal ini dilihat dari kegiatan mempromosikan produk kerajinan bambu yang hanya dilakukan pada saat pameran dan melakukan promosi dari mulut ke mulut serta memberikan contoh produk kerajinan untuk

<sup>14</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Cet. 3 Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia 2012), 141.

<sup>15</sup>Ibid, 33.

dilihat oleh calon konsumen serta tidak memaksakan agar konsumen membeli produk kerajinannya dan tetap berharap kepada Allah SWT. sehingga hal ini sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yaitu prinsip tauhid. Hal ini sebagaimana firman Allah dalam surah al-Baqarah ayat 22 sebagai berikut.

الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ فِرَاشًا وَالسَّمَاءَ بِنَاءً وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَّكُمْ ۗ فَلَا تَجْعَلُوا لِلَّهِ أُندَادًا وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٢﴾

Terjemahnya:

Dialah yang menjadikan bumi sebagai hamparan bagimu dan langit sebagai atap, dan Dia menurunkan air (hujan) dari langit, lalu Dia menghasilkan dengan hujan itu segala buah-buahan sebagai rezki untukmu; karena itu janganlah kamu Mengadakan sekutu-sekutu bagi Allah, Padahal kamu mengetahui.<sup>16</sup>

Jual beli akan menjadi sah dan valid apabila ditunaikan rukun-rukunnya. Apabila ada satu rukun yang tidak ditunaikan maka jual beli dianggap tidak sah. Terkait dengan rukun-rukun tersebut paling tidak ada dua pendapat ulama. Menurut Ulama Hanafiyah, rukun jual beli cukup satu saja yaitu ijab Kabul (*shighat*). Adapun Jumhur Ulama menyatakan bahwa rukun jual beli paling tidak terdiri dari 4 hal, diantaranya:<sup>17</sup>

1. *Aqidain* (2 orang yang berakad baik pembeli maupun penjual),
2. Objek Jual Beli,
3. Ijab Kabul (*shighat*),
4. Nilai tukar pengganti barang.

<sup>16</sup>Ibid, 4.

<sup>17</sup>Dendy Herdianto, 2019, *Jual Beli dalam Islam: Pengertian, Dalil, Syarat dan Kontemporer*, <http://qazwa.co.id>, diakses tanggal 25 Desember 2019.

Syarat jual beli dalam Islam mengikut pada rukun yang disertakan dalam jual beli. Rukun-rukun yang disebut sebelumnya akan sempurna bila diiringi dengan syarat-syarat berikut.

Terkait dengan *aqidain* (2 orang yang berakad) maka yang perlu diperhatikan diantaranya berakad dan dua orang yang berbeda. Jual beli yang dilakukan oleh orang yang tidak waras maka jual beli itu tidak sah. Untuk objek jual beli terdapat 4 hal yang perlu diperhatikan diantaranya, sebagai berikut:<sup>18</sup>

1. Keberadaan barang tersebut harus tampak,
2. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat,
3. Dimiliki sendiri oleh penjual, tidak diperkenankan menjual barang yang bukan dimiliki oleh penjual.
4. Diserahkan langsung ketika akad.

Perlu diperhatikan juga bahwa syarat yang dijelaskan tersebut adalah syarat jual beli pada umumnya. Adapun jual beli saat ini yang berlangsung pada dunia online akan ada bahasannya pada sub bab berikutnya. Dari segi *shighat* yang perlu diperhatikan adalah adanya kerelaan kedua belah pihak. Hal ini karena terdapat kaidah *muamalah* yaitu *an taradin minkum* (suka sama suka/saling memiliki kerelaan). Terakhir, terkait dengan nilai uang/nilai tukar barang yang dijual maka ada lima hal yang harus diperhatikan, diantaranya:<sup>19</sup>

1. Suci (Tidak boleh barang najis),
2. Dapat diserahterimakan/dipindahkan,
3. Ada manfaatnya,

---

<sup>18</sup>Ibid, 5.

<sup>19</sup>Ibid, 8.

4. Dimiliki sendiri atau yang mewakilinya,
5. Diketahui oleh penjual dan pembeli.

Sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu secara keseluruhan sesuai dengan perspektif ekonomi Islam karena sesuai dengan syarat dan rukun penjualan. Seperti yang dijelaskan dalam Al-qur'an surah

Promosi yang dilakukan oleh usaha rumah bambu juga tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam karena dalam hal melakukan promosi dan penjualan hanya berharap kepada Allah SWT, tidak memakan riba, tidak melakukan manipulasi, serta tidak melakukan perjudian dan lebih menekankan kebaikan dan menolak kemudharatan.

Secara keseluruhan, dapat dinilai bahwa sistem penjualan yang dilakukan oleh rumah bambu sangat banyak memiliki manfaat daripada mudharat salah satunya yaitu, memiliki tujuan yang dapat mensejahterakan masyarakat yaitu dengan menggunakan sistem kekeluargaan dan melakukan pelatihan-pelatihan masyarakat yang memiliki prinsip tolong-menolong. Pelatihan masyarakat yang dilakukan oleh Rumah Bambu sangat membantu perekonomian masyarakat terutama dalam bidang pembuatan kerajinan bambu sehingga hal ini memiliki unsur tolong menolong. Seperti yang dijelaskan dalam Al-qur'an surah Al-Maidah ayat 2 sebagai berikut.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَحِلُّوْا شَعْبِرَ اللّٰهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا اَهْدٰى وَلَا الْقَلْبِدَ وَلَا  
ءَامِيْنَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُوْنَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۗ وَاِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوْا ۗ وَلَا

مَجْرَمَنَّكُمْ شَتَانَ قَوْمٍ أَنْ صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ  
وَالْتَقَوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿١٥﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidil haram, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.<sup>20</sup>

Ayat di atas menjelaskan bahwa kita harus melakukan tolong menolong dalam berbuat kebaikan, dan janganlah melakukan tolong menolong dalam berbuat dosa atau dalam melakukan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah SWT. Karena sesungguhnya sangat berat siksa yang diberikan oleh-Nya jika melakukan perbuatan dosa.

Selain dalam surah di atas, tolong menolong juga dijelaskan dalam surah Al-kahfi ayat 95 sebagai berikut.

قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي خَيْرٌ فَأَعِينُونِي بِقُوَّةٍ أَجْعَلْ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ رَدْمًا ﴿١٥﴾

Terjemahnya:

Dzulkarnain berkata: "Apa yang telah dikuasakan oleh Tuhanku kepadaku terhadapnya adalah lebih baik, Maka tolonglah aku dengan kekuatan

<sup>20</sup>Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Cet. 3 Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia 2012), 350.

(manusia dan alat-alat), agar aku membuatkan dinding antara kamu dan mereka.<sup>21</sup>

Lain halnya yang dijelaskan dalam surah Al-maidah, ayat di atas menjelaskan bahwa lakukanlah tolong menolong dengan kekuatan manusia dan alat-alat yang ada sehingga tidak ada dinding-dinding perantara antara kamu dan tuhan yang maha pencipta.

Selain mengandung prinsip tolong menolong, sistem penjualan rumah bambu yang terdapat promosi juga dilakukan dengan tauhid dan tidak melakukan manipulasi saat melakukan promosi dalam memasarkan atau memperkenalkan produk kerajinan bambu kepada masyarakat luas serta mengurangi kemudharatan dalam kegiatan jual beli. Hal ini sesuai dengan Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 22 sebagai berikut.

الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ فِرَاشًا وَالسَّمَاءَ بِنَاءً وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَّكُمْ فَلَا تَجْعَلُوا لِلَّهِ أَنْدَادًا وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٢﴾

Terjemahnya:

Dialah yang menjadikan bumi sebagai hamparan bagimu dan langit sebagai atap, dan Dia menurunkan air (hujan) dari langit, lalu Dia menghasilkan dengan hujan itu segala buah-buahan sebagai rezki untukmu; karena itu janganlah kamu Mengadakan sekutu-sekutu bagi Allah, Padahal kamu mengetahui.<sup>22</sup>

Selain dijelaskan tentang tauhid, juga dijelaskan pula tentang larangan untuk melakukan manipulatif seperti dalam firman Allah dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 42 sebagai berikut.

---

<sup>21</sup>Ibid, 600.

<sup>22</sup>Ibid, 15.



وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَتَكْتُمُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ تَعْمُونَ ﴿٤٧﴾

Terjemahnya:

dan janganlah kamu campur adukkan yang hak dengan yang bathil dan janganlah kamu sembunyikan yang hak itu, sedang kamu mengetahui.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Ibid, 25.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### ***A. Kesimpulan***

Dari pembahasan di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Usaha rumah bambu merupakan salah satu usaha kecil yang berada di Kota Palu dan berada pada naungan pemerintah. Sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu masih kurang efektif dan efisien karena dari segala unsur sistem penjualan, semuanya dilakukan oleh pemilik usaha rumah bambu namun, bertanggung jawab terhadap kewajibannya. Hal ini merupakan sesuatu yang sangat sulit untuk dapat dilakukan sendirian. Akan tetapi, pemilik usaha rumah bambu dapat melakukannya sendirian dan dapat bertanggung jawab dengan semua yang ia kerjakan. Semuanya dapat diketahui melalui penjualan produk-produk kerajinan bambu yang meningkat selama 6 bulan terakhir.
2. Sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh usaha rumah bambu walaupun kurang efektif dapat dilakukan dengan rasa tanggung jawab. Hal ini sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yaitu prinsip tolong-menolong. Namun, dalam sistem penjualan produk kerajinan bambu yang dilakukan oleh rumah bambu dilihat secara keseluruhan sesuai dengan perspektif ekonomi Islam karena sesuai dengan syarat jual beli serta sesuai dengan rukun jual beli serta didalam sistemnya terdapat promosi dilakukan dengan baik karena sesuai dengan perspektif

ekonomi Islam yaitu berusaha dan bekerja tidak berharap kepada selain Allah atau dikenal dengan tauhid serta tidak melakukan manipulasi dalam penjualan produk kerajinan serta lebih mendahulukan kebaikan daripada kemudharatan.

### ***B. Saran***

Berdasarkan hasil kesimpulan dan penelitian yang telah disajikan dalam skripsi ini. Maka penyusun memberikan saran yang bertujuan sebagai upaya membangun kesadaran kepada pemilik dan juga konsumen dalam menjalankan sistem penjualan. Selain itu, penyusun juga mengajukan saran ini dalam 2 (dua) kelompok yaitu:

#### 1. Pemilik

- a. Meningkatkan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia agar dalam menjalankan sistem penjualan ada bagian-bagian tertentu yang dapat melaksanakannya.
- b. Meningkatkan kinerja terutama dalam hal pengelolaan keuangan agar sistem dapat berjalan secara efektif dan efisien.

#### 2. Bagi Konsumen

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penyusun memandang perlu perhatian yang khusus dari konsumen agar lebih menyukai produk-produk lokal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Cet.3 Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia 2012.
- Abdullah bin Muhammad bin Abdurrahman bin Ishak Al-Seikh, *Lubaabut Tafsir Min Ibni Katsir*, (Kairo: Muassasah Daar Al-Hilal), Cet.1, 1414H. Judul dalam bahasa Indonesia *Tafsir Ibnu Katsir part 24*, Penerjemah Abdul Ghoffar dan Abu Ihsan al-Atsari, (Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2005), Cet.I.
- Abdurrahman, Oemi. *Dasar-Dasar Public Relations*. Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 2001.
- Alfianika, Ninit. *Metode Penelitian Pengajaran Bahasa Indonesia*. Ed. 1; Cet. 1 Yogyakarta : Deepublish, 2012.
- Arikunto, Suharsini. *Prosedur Penelitian Ilmiah, Suatu Pendekatan Praktek*. Ed. 11; Cet. 9 Jakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Arifin. Pemilik Usaha Rumah Bambu. *Wawancara* 11 juli 2019.
- Dendy Herdianto. 2019. *Jual Beli dalam Islam: Pengertian, Dalil, Syarat dan Kontemporer*. <http://qazwa.co.id>. diakses tanggal 25 Desember 2019.
- Dian. Konsumen Usaha Rumah Bambu. *Wawancara* 11 juli 2019.
- E, Arsad. *Bambu Tanaman Manfaat Pelindung Tepian Sungai*. jurnal info hasil hutan Vol.2 No.1 juni 2014. Pusat Penelitian dan Pengembangan Teknologi Hasil Hutan.
- Fadlan. Konsumen Usaha Rumah Bambu. *Wawancara* 11 juli 2019.
- Fatoni, Nur Siti. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi Dasar-Dasar Ekonomi Islam)*. Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Hadiyanti, Martin Levi. *Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Masyarakat Desa Pujorahayu Kec. Negeri Katon Kab. Pesawaran)*. Lampung: Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, 2017. Skripsi tidak dipublikasikan.
- Hero, Yulius dkk. *Jurnal Strategi Pemasaran Meubel Kayu Sentra Industri Kecil Pondok Bambu. Jakarta Timur*. Departemen Manajemen Hutan. Fakultas Kehutanan IPB. JMHT Vol. XIV, 2008.

- Hulwati. *Ekonomi Islam Teori dan Praktiknya dalam Perdagangan Obligasi Syariah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*. Ed.1 Ciputat: Ciputat Press Group, 2006.
- Krismiaji. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.
- Krismiaji. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: AMP YKPN, 2010.
- Jogiyanto, H. M. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi, 2003.
- Lestari, Nugraheni Sri Veronika. *Analisis Faktor-faktor Promosi Dalam Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan*. Fakultas Ekonomi : Universitas Dr Soetomo.
- Lestari, Warni. *Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Usaha Percetakan pada CV. Tinta Kaili Perspektif Ekonomi Islam*. Palu: Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu, 2016. Skripsi tidak dipublikasikan.
- Malahayati. *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*. Cet 1, Jogjakarta : Jogja Great, 2010.
- Manan, Abd. *Hukum Ekonomi syariah dalam Kemenangan Peradilan Agama*. Ed.1; Cet.1 Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2012.
- Mardani. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*. Cet. 1 Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Marom, Chairul. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Ed.2 Jakarta: Penerbit Grasindo, 2002.
- Mufid, Mohammad. *Ushul Fiqh Ekonomi dan Keuangan Kontemporer*. Ed.1; Cet.1 Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2016.
- Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Ed.3 Jakarta : Salemba Empat, 2001.
- Nasution. *Metode Research*. Ed. 1; Cet. 2 Jakarta : Bumi Aksara, 1996.
- Rahman, A. *Sistem Politik Indonesia*. Ed.1 Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.
- Ramli, Muh. *Penerapan Akad Istishna' Terhadap Sistem Pemasaran Industri Meubel Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Kawasan Pengrajin Meubel Di Antang Kota Makassar)*. Makassar: UIN Alaudin Makassar, 2017. Skripsi tidak dipublikasikan.
- Rangkuti, Fredy. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus*. Bogor: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006.

- Rosdiana. *Strategi Promosi Penjualan Produk Laptop dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi pada Toko Ajwa Computer Palu Timur)*. Palu: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, 2018. Skripsi tidak dipublikasikan.
- Saputra, Angga. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Sepeda Motor Honda Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan*. Pekanbaru : Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2013.
- Sholahuddin, M. *Asas-asas Ekonomi Islam*. Ed.1 Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Subandi. *Sistem Ekonomi Indonesia*. Cet.8 Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sudaryono. *Metodologi Penelitian*. Ed. 1; Cet. 1 Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan Kombinasi*. Cet. 10 Bandung : Alfabeta, 2018.
- Sukirno, Sadono. *Mikroekonomi Teori Pengantar*. Ed.3 Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013.
- Supriadi. *Konsumen Usaha Rumah Bambu*. *Wawancara* 11 juli 2019.
- Syaikh Ahmad Mustafa Al-Faman. *Tafsir Al-Imam Syafi'i*. Cet.1 Jakarta: Almahira, 2007.
- Tung Wu Fang. *Weaving with rush: Exploring Craft-Design Collaborations in Revitalizing a Local Craft*. *International Journal of Design* Vol. 6 No.3, 2012.
- Widi, Kartiko Restu. *Asas Metodologi Penelitian*. Ed. 1; Cet. 1 Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Wijaya dkk. *Identifikasi Jenis-Jenis Bambu di Pulau Sumba Kecil*. Cibinong: Bidang Botani Pusat Penelitian Biologi LIPI, 2004.
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Ed 1 Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2015.
- Fauzi, Ahmad Rizki. *Sistem Informasi Akutansi (Berbasis Akutansi)*. Ed.1 Cet.1 Yogyakarta:Deepublish, 2017.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1: Pedoman Wawancara

1. Bagaimana sejarah berdirinya usaha rumah bambu ini?
2. Apa-apa saja nama dan jenis produk yang dibuat?
3. Bagaimana mekanisme penjualan produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu?
4. Bagaimana sistem penjualan yang diberlakukan pada usaha rumah bambu ini?
5. Apakah bapak melakukan promosi?
6. Bagaimana cara bapak melakukan promosi produk kerajinan bambu ini?
7. Mengapa bapak tidak ingin mempromosikan produk kerajinan bambu ini secara online?
8. Apa yang menjadi kendala bapak selama penjualan?
9. Apakah bapak pernah merekrut karyawan?
10. Mengapa bapak tidak pernah merekrut karyawan?
11. Apakah dengan adanya usaha rumah bambu dapat memperbaiki perekonomian masyarakat?
12. Bagaimana pendapat saudara sebagai konsumen mengenai produk kerajinan bambu pada usaha rumah bambu ini?

Lampiran 2: Foto Bersama Pemilik Usaha Rumah Bambu







# DAFTAR RIWAYAT HIDUP

## A. IDENTITAS PENULIS



Nama : Dwi Santoso  
Tempat Tanggal Lahir : Lambelu, 17 September 1995  
Jenis Kelamin : laki-laki  
Anak ke : 2 dari 3 Bersudara  
Status Keluarga : Anak Kandung  
Agama : Islam  
Alamat : Jalan Lasoso Palu Barat

## B. IDENTITAS ORANG TUA

### 1. Ayah

Nama : Adam Syafi'i  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Petani  
Alamat : Desa Lambelu, Kecamatan Bumi Raya, Kabupaten Morowali

### 2. Ibu

Nama : Ngatmi  
Agama : Islam  
Pekerjaan : IRT  
Alamat : Desa Lambelu, Kecamatan Bumi Raya, Kabupaten Morowali

## C. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

- SD Harapan Jaya (Lulus Tahun 2008)
- MTS Nurul Ummah (Lulus Tahun 2011)
- MA Nurul Ummah (Lulus Tahun 2014)
- SI Institut Agama Islam Negeri Palu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam (Lulus Tahun 2019)