

**ANALISIS PENGARUH FLUKTUASI HARGA EMAS DAN  
KUALITAS PRODUK TERHADAP PROFITABILITAS *HOME  
INDUSTRY* PERHIASAN EMAS DI DESA SENDANGDUWUR  
KECAMATAN PACIRAN KABUPATEN LAMONGAN**

**SKRIPSI**

Oleh:  
Nashirotul Fuadiyah  
C94213186



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
SURABAYA**

**2019**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Nashirotul Fu'adiyah

NIM : C94213186

Prodi/Fakultas: Ekonomi Syariah/Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Analisis Pengaruh Fluktuasi Harga Emas dan Kualitas Produk terhadap Profitabilitas *Home Industry* Perhiasan Emas Desa Sendangduwur Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan

Alamat : Ds. Sendangduwur RT 04 RW 2 Kec. Paciran Kab. Lamongan

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 9 Januari 2019

Saya yang menyatakan,



Nashirotul Fu'adiyah

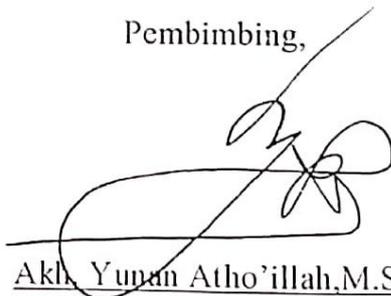
NIM : C94213186

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Nashirotul Fuadiyah NIM.C94213186 dengan judul “Analisis Pengaruh Fluktuasi Harga Emas dan Kualitas Produk terhadap Profitabilitas Home Industry Perhiasan Emas Desa Sendangduwur Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan” ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 9 Januari 2019

Pembimbing,



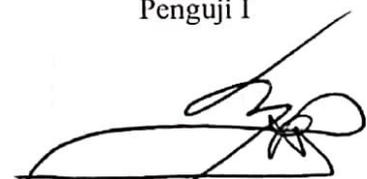
Akl. Yunan Atho'illah, M.Si.  
NIP:198101052015031003

## PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Nashirotul Fuadiyah NIM. C94213186 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, tanggal 31 Januari 2019, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

### Majelis Munaqasah Skripsi :

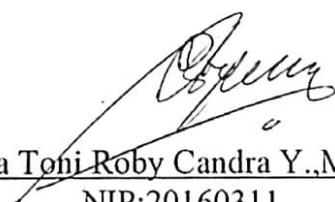
Penguji I

  
Akh. Yunan Atho'illah, M.Si.  
NIP:198101052015031003

Penguji II

  
Dr. M. Lathoif Ghozali, Lc, M. Ag.  
NIP:197511032005011005

Penguji III

  
Ana Toni Roby Candra Y., M. SEI  
NIP:20160311

Penguji IV

  
Hastanti Agustin R., SE, M. Acc, Ak, CA, BKP  
NIP:198308082018012001

Surabaya, 07 Februari 2019

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

  
Dekan,  
Dr. H. Ali Arifin, MM.  
NIP:196212141993031002



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : NASHIRO'TUL FU'ADIYAH  
NIM : C94213186  
Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH  
E-mail address : nashamehra@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)

yang berjudul :

ANALISIS PENGARUH FLUKTUASI HARGA EMAS DAN KUALITAS PRODUK

TERHADAP PROFITABILITAS *HOME INDUSTRY* PERHIASAN EMAS DI DESA

SENDANGDUWUR KECAMATAN PACIRAN KABUPATEN LAMONGAN

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 13 Februari 2019

Penulis

(NASHIRO'TUL FU'ADIYAH)

*nama terang dan tanda tangan*













































Dalam Islam, seorang produsen muslim harus memiliki batasan yang tidak boleh dilanggar dalam syariat Islam, seperti larangan memproduksi barang haram, larangan mengambil keuntungan berlebih, mengambil hasil dari laba, dan kewajiban mengeluarkan zakat. Dalam dunia bisnis, produsen harus mampu mencapai keuntungan yang wajar untuk keberlangsungan usahanya.<sup>15</sup>

Dalam kegiatan ekonomi, produsen juga berperan penting dalam penentuan harga. Ketika produk mengalami perubahan harga yang disebabkan oleh permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*), produsen tidak boleh memperlmainkan harga dan menaikkan harga melebihi harga wajar. Produsen boleh menurunkan harga untuk pelanggan, yang tidak diperbolehkan adalah merubah harga melebihi harga wajar. Terlebih saat pembeli tidak mengetahui harga wajar yang ditetapkan di pasar. Produsen tidak diperbolehkan memanfaatkan ketidaktahuan konsumen dengan merubah harga.<sup>16</sup>

Rasulullah SAW mengharamkan adanya rekayasa harga demi menguntungkan salah satu pihak. Rekayasa harga biasanya dilakukan dengan sengaja menimbunan produk yang mengakibatkan kelangkaan dan dapat meningkatkan harga jual produk. Oleh karena itu harga harus ditentukan oleh pasar melalui adanya proses permintaan dan penawaran.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> M. Nur Rianto Al Arif, Euis Amalia, *Teori Ekonomi : Suatu perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group,2010),180-181.

<sup>16</sup> Era Wahyuni., "Analisis Praktik Penambahan dan Pengurangan Nilai pada Transaksi Jual Beli di Pasar Aceh dalam Prespektif Islam", (Skripsi—UIN Ar-Rainy,Banda Aceh, 2018),41.

<sup>17</sup> Muhammad Muflih. *Perilaku Konsumen dalam Perspaktif Ilmu Ekonomi Islam*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), 39-40











		pendapatan atau profitabilitas.	penelitian ini adalah Pegadaian Syariah, sedangkan dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah <i>home industry</i> perhiasan emas.
2	Analisis Biaya Kualitas dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan pada CV Ake Abadi Manado	Variabel yang digunakan adalah bagaimana kualitas produk mempengaruhi peningkatan profitabilitas perusahaan	Pada penelitian sebelumnya, peneliti hanya menggunakan variabel kualitas produk dalam mempengaruhi profitabilitas, sedangkan dalam penelitian yang dilakukan penulis saat ini terdapat variabel lain yaitu fluktuasi harga emas yang mempengaruhi profitabilitas. Selain itu objek yang diteliti oleh peneliti sebelumnya adalah CV Ake Abadi di Manado yang bergerak di bidang produksi minuman kemasan sedangkan objek yang diteliti oleh penulis saat ini adalah home industri perhiasan emas.
3.	Analisis Praktik Penambahan dan Pengurangan Nilai Harga pada Transaksi Jual Beli Emas di Pasar Aceh dalam Prespektif Islam	Objek yang diteliti oleh penulis dengan penelitian terdahulu adalah sama di bidang perhiasan emas dan membahas tentang harga yang ditentukan oleh penjual atau produsen. Selain itu, kegiatan transaksi tersebut dilihat dari prespektif Islam.	Dalam penelitian yang dilakukan penulis saat ini menggunakan variable lain yaitu kualitas produk dan fluktuasi harga emas dalam penelitiannya. Selain itu penelitian ini dilihat dari sudut pandang keuntungan atau profitabilitas yang diambil oleh produsen.
4.	Analisis Biaya Produksi dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan	Variabel terikat dalam kedua penelitian ini adalah profitabilitas suatu perusahaan atau industri.	Variable bebas yang dilakukan pada penelitian saat ini adalah fluktuasi harga emas dan kualitas produk sedangkan dalam penelitian sebelumnya adalah biaya produksi. Selain itu, objek yang diteliti juga berbeda, yaitu pada penelitian terdahulu adalah perusahaan yang bergelut di bidang otomotif sedangkan yang



























saat transaksi perlu dilihat dari asal mula perhiasan tersebut berasal dan siklus perhiasan tersebut hingga sampai ke tangan konsumen. Oleh karena itu penulis memilih objek penelitian pengrajin perhiasan emas di desa Sendangduwur. Pelaku kegiatan ekonomi dalam sektor ini adalah pengrajin, pemilik toko, sales, dan pembeli. Penulis memilih menfokuskan pada pengrajin dan pengrajin yang memiliki toko. Hal ini dikarenakan akar dari penentuan harga adalah berada pada pengrajin. Dari titik pengrajin harga awal ditentukan dan berakhir pada pengrajin kembali setelah dari tangan konsumen.

Pengrajin yang dimaksud dalam penelitian ini adalah responden yang hanya memproduksi perhiasan emas tanpa memiliki toko. Biasanya, pengrajin hanya menerima pesanan dari konsumen baik itu konsumen perantara seperti sales atau pengrajin yang memiliki toko ataupun konsumen akhir. Pengrajin akan membedakan harga kepada setiap konsumen. Membedakan harga yang dimaksud adalah apabila yang memesan adalah konsumen akhir (untuk konsumsi pribadi dan tidak dijual kembali), maka harga nya akan disamakan dengan harga yang berlaku dipasaran. Akan tetapi apabila konsumen adalah konsumen perantara, maka harga jual yang ditetapkan adalah harga emas pada saat itu ditambah dengan biaya ongkos pembuatan perhiasan. Biasanya, ongkos pembuatan berkisar antara Rp 5.000-Rp 15.000 per gram. Semakin rumit perhiasan yang dikerjakan, maka akan semakin mahal ongkos pembuatan yang ditanggungkan.

Penjual yang juga membuka toko, adalah pengrajin yang selain memproduksi perhiasan di rumah juga membuka toko di pasar. Semua proses produksi yang dilakukan sama dengan yang dilakukan oleh pengrajin saja. Akan

tetapi, pengrajin yang memiliki toko sedikit berbeda dari aspek pendistribusiannya. Jika pengrajin yang tidak memiliki toko mendistribusikan produk yang sudah jelas diproduksi sendiri, pengrajin yang memiliki toko akan menjual produk yang diproduksinya, yang diproduksi oleh pengrajin saja dan produk yang diproduksi oleh pabrik. Perhiasan pabrik yang biasa dijual oleh pengrajin pemilik toko selain dari Desa Sendangduwur adalah UBS.

Proses pembuatan perhiasan di Desa Sendangduwur, terdapat beberapa tahap mulai dari penentuan besar kadar hingga pemolesan. Sistematika pembuatan perhiasan emas baru dari emas murni 24 karat adalah sebagai berikut:

1. Penentuan kadar emas

Hal pertama sebelum dibentuknya perhiasan emas, adalah menentukan kadar emas terlebih dahulu. Hal ini dikarenakan emas 24 karat dilebur terlebih dahulu dengan mencampur logam mulia lainnya seperti perak dan tembaga sesuai dengan kadar yang ditentukan. Kadar emas yang seringkali diproduksi oleh pengrajin perhiasan emas adalah 35% dengan komposisi 35% emas, 5% perak dan 60% adalah tembaga.

2. Pembentukan perhiasan

Yang kedua adalah pembentukan perhiasan sesuai dengan jenis dan bentuk perhiasan. Pembentukan perhiasan ini dilakukan dengan manual oleh pengrajin dengan cara dibakar lalu dipipihkan dengan alat penggiling dan dipotong sesuai dengan ukuran dan bentuk yang diinginkan.

3. Pemolesan perhiasan

Pemolesan perhiasan dilakukan setelah perhiasan sudah terbentuk dan dalam kondisi setengah jadi. Hal pertama yang perlu dilakukan adalah dengan menyikat perhiasan dan mencucinya dengan

Dalam transaksi jual beli di pasaran, ada dua jenis transaksi yang dilakukan yaitu penjualan yang dilakukan konsumen sebagai pembeli dan konsumen sebagai penjual. Saat posisi dimana konsumen menjadi pembeli, perhiasan yang dijual belikan tentu saja barang yang masih dengan kualitas baik dan baru. Akan tetapi ketika posisi konsumen sebagai penjual, barang yang dijual belum tentu dalam kondisi yang masih bagus. Hal ini disebabkan salah satu motivasi konsumen menjual perhiasannya adalah karena terjadinya kerusakan pada perhiasan yang dimilikinya. Saat pemilik toko menerima barang yang telah rusak, pemilik toko memberikan kerugian yang ditanggungkan kepada konsumen. Sistematika pengolahan perhiasan emas rusak adalah sebagai berikut:

1. Rusak ringan

Kerusakan ringan pada perhiasan yang dimaksud adalah kerusakan yang masih bisa diperbaiki tanpa harus meleburnya menjadi emas batangan kembali. Kerusakan ini biasanya terjadi seperti permataanya hilang, kalung putus, cincin bengkok, warna memudar dan lain sebagainya.

Ketika kasus permata yang hilang, pengrajin hanya perlu mengganti permata yang telah hilang. Jika kasus perhiasan yang putus, maka harus disambung kembali dengan cara dipatri. Ketika perhiasan sudah dipatri, kadar yang dikandung dalam perhiasan tersebut telah berkurang karena persentase logam selain emas telah bertambah yang akhirnya menurunkan harga jual per













































bersama-sama dibandingkan secara parsial. Hal ini dikarenakan keuntungan yang diperoleh oleh pengrajin tidak lepas dari harga bahan baku dan kualitas dalam produk tersebut. Harga jual akan meningkat seiring dengan naiknya kualitas produk bersama dengan naiknya harga bahan baku. Perubahan harga bahan baku yang paling signifikan adalah harga emas murni yang dapat berubah setiap waktu.

Harga emas yang menjadi patokan para pengrajin perhiasan emas adalah tren emas dunia yang dapat dilihat dari aplikasi yang dimiliki setiap pengrajin sehingga tidak akan ada pihak yang dirugikan. Karena perubahan harga emas yang cenderung sangat sering berubah setiap harinya, harga jual akan ditetapkan pada saat produk diserahkan kepada pihak konsumen baik itu sesama pengrajin maupun konsumen akhir.

Pengambilan keuntungan yang dilakukan oleh pengrajin satu ke pengrajin yang lain, pengrajin hanya menetapkan keuntungan yang berasal dari ongkos pembuatan yang telah disebutkan sebelumnya. Kebanyakan pengrajin yang membuka toko, produk yang dijual adalah produk yang berasal dari pengrajin lain. Pengrajin yang membuka toko hanya menjual dan mengolah produk yang rusak ringan. Hal ini dikarenakan biasanya pengrajin yang tidak memiliki toko, hanya mengerjakan pesanan dari pengrajin yang memiliki toko. Akan tetapi pengrajin juga membuat produknya sendiri yang nantinya dijual kepada sales.

Berbeda dengan perhiasan yang dijual antar sesama pengrajin, penjualan perhiasan kepada sales dan sales kepada toko dan yang terakhir pada konsumen akhir. Dari pengrajin yang menjualkan produknya kepada sales, akan ada penambahan harga sebesar 3% dari harga pokok. Dan dari sales akan dijual



emas mengalami kenaikan, harga perhiasan bergerak mengikuti pergerakan harga emas dunia. Hal ini dikarenakan kandungan emas yang ada pada perhiasan berkadar 90% semakin tinggi. Dapat dilihat dari grafik di atas, bahwa semakin rendah kadar emas yang dikandung dalam perhiasan maka pergerakan harga semakin tidak mengikuti kenaikan harga emas dunia.

Ketika harga perhiasan mengalami penurunan harga, perhiasan dengan kadar lebih tinggi juga akan mengikuti penurunan harga emas secara beriringan. Berbeda dengan perhiasan berkadar rendah yang lebih stagnan pada satu titik harga dan tidak mengalami perubahan harga yang signifikan.

Ketika perhiasan dijual kembali oleh konsumen, harga akan menurun dan tidak akan sama dengan harga ketika perhiasan dibeli. Hal ini dikarenakan beberapa faktor yang mempengaruhi penurunan harga jual dari konsumen kepada toko. Hal pertama yang mempengaruhi adanya kerugian atau turunnya harga jual dari pembeli adalah hilangnya ongkos pembuatan dan distribusi yang telah disebutkan sebelumnya yang berkisar 10% per gram. Hal ini bertujuan untuk menghindari kerugian yang ditanggung oleh produsen atau pengrajin. Sehingga biaya yang dikembalikan kepada konsumen ketika perhiasan dijual kembali adalah nilai dari barang yang diterima oleh toko tanpa mencantumkan biaya tambahannya (biaya produksi dan distribusi).

Yang kedua adalah susutnya berat perhiasan. Susutnya perhiasan biasanya disebabkan oleh adanya gesekan perhiasan dengan benda lain. Dengan berkurangnya berat yang terkandung dalam perhiasan, tentu saja harga juga akan mengalami penurunan. Yang ketiga adalah adanya penurunan harga emas dunia







mengalami kecurigaan dan terjalannya keikhlasan dalam bertransaksi. Akan tetapi, dalam pelaksanaannya, papan *update* harga tidak terpampang jelas dalam toko akan tetapi apabila ada konsumen yang bertanya, maka akan dijawab berdasarkan harga *ter-update*. Timbangan saat jual beli, ada sebagian pengrajin pemilik toko yang secara gamblang menunjukkan timbangan ketika transaksi, ada juga yang meletakkan timbangan yang tidak terjangkau oleh konsumen.

Dilihat dari prinsip wirausaha yang diterapkan oleh Rasulullah SAW yang pertama yaitu tentang kebebasan dan suka rela tanpa paksaan, sudah dilikakukan oleh pengrajin khususnya pengrajin yang memiliki toko yaitu dengan memberikan kebebasan untuk memilih perhiasan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen tanpa memaksakan kehendak kepada konsumen. Yang kedua yaitu tentang keadilan/bermoral, jujur dan adil yang dapat diwujudkan dalam bentuk perjanjian, juga dilakukan oleh pengrajin dimana selalu tertera dalam nota jual beli perhiasan dicantumkan gambar bentuk perhiasan dan ketentuan kerugian yang ditanggungkan kepada konsumen. Hal ini bertujuan untuk menghindari adanya klaim palsu dari salah satu pihak.

Yang ketiga adalah tentang akhlak mulia. akhlak mulia yang diterapkan oleh pengrajin yang paling utama adalah tentang kejujuran. Hal ini dapat dilihat saat penulis melakukan wawancara di beberapa pengrajin yang memiliki toko, responden menunjukkan timbangan dan kadar yang tertera pada label perhiasan dan dengan alat ukur yang disediakan oleh pengrajin. Semua pengrajin memiliki alat pengukur kadar dan timbangan pada saat melakukan transaksi. Akan tetapi ada beberapa toko yang meletakkan alat tersebut di belakang (tidak di depan

konsumen) alasannya karena tempat berjualan yang sempit terutama ketika pasar sedang ramai. Akhlak selain kejujuran adalah sabar dan tidak mudah marah. Hal ini juga sangat diperlukan dalam berdagang dan hal ini diterapkan di semua toko sehingga konsumen nyaman dan kembali untuk bertransaksi dengan toko tersebut.

Yang ke empat adalah transaksi. Ada 3 hal yang diperlukan dalam bertransaksi, yaitu akad, objek dan subjek transaksi. Hal ini sudah jelas terpenuhi di pasaran. Implikasi dari akad yaitu dengan bentuk nota penjualan yang berisi tentang ketentuan saat perhiasan dijual kembali. Objek adalah barang yang dijual yang dapat langsung dipilih dan disetujui oleh konsumen secara langsung sehingga tidak ada unsur paksaan dan penipuan antar kedua belah pihak. Subjek adalah pelaku yang kedua belah pihak bertemu langsung untuk memilih dan bertemu langsung.







- M. Nur Rianto Al Arif and Euis Amalia. *Teori Ekonomi : Suatu perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010
- Muflih, Muhammad. *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006
- Mulyadi, *Total Quality Management*, Yogyakarta: Aditya Media Yogyakarta, 1998.
- Nefriani Ester Sandag et al., "Analisis Biaya Kualitas dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan pada CV Ake Abadi Manado", *Jurnal EMBA*, vol.2 no.2 (Juni, 2014)
- Oei, Istijanto. *Kiat Investasi Valas, Emas, Saham Panduan Praktis Membiakkan Uang Lewat Valas, Emas dan Saham yang Penuh Gejolak*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009
- Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran, Edisi Ketiga Belas*, Bob Sabran, (t.tp., Erlangga, 2008), 19.
- Priyatno, Duwi. *SPSS 22: Pengolahan Data Terpraktis*. Yogyakarta: Andi Offset, 2014.
- Pujoalwanto, Basuki. *Perekonomian Indonesia; Tinjauan Historis, Teoritis, dan Empiris*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014
- Sodik, Muhammad. "pengaruh harga emas terhadap minat bertransaksi nasabah pegadaian syariah studi kasus pegadaian syariah cabang raden intan Bandar lampung" (skripsi--Uin Raden Intan Lampung, 2017)
- Sudana, I Made. *Manajemen Keuangan Teori dan Praktik*. Surabaya: Airlangga University Press, 2009
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, 2016

