

Pengaruh Penjualan Produk Logam Mulia Terhadap Profitabilitas Pada PT Pegadaian Syariah Kantor Wilayah XI Bandung

¹Farhan Firmansyah, ²Edi sukarmanto, ³Nurhayati

¹ Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung,
Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116

e-mail : ¹ farhanfirmansyah621@yahoo.com

Abstract. *This product of precious metal will be sell by cash and credit certainly it will help the client that want to have on invest in gold but he hosn't enough find for it. But in line with devilment of selling of preciosis meta, now day this product is offered. In many of financial institutions, one of them is pegadaian syariah. Precious metal is one of product that exist in PT Pegadaian Syariah. Development of carry in precious metal that always be mainstay product in this financial institution. This procedure is carry and quick, so that pegadaian will have and an increase profitability. There for, this research aim to paint out(1)shell in precious metal at PT. Pegadaian Kanwil X Bandung at 2009 until 2013.(2)Increase of profitability in PT. pegadaian kanwil X Bandung after existence of precious metal at 2009 until 2013 (3) result in selling precious metal product that influence the increased of profitability in PT. Pegadaian kanwil X Bandung at 2009 until 2013. Methode that used in this research is simple linear regression analysis that usefull to fine out how independen variable that is selling precious metal product influence dependen variable profitability(Y). That used in this research is simple linear regression analysis that useful to find of now independent variable that is selling precious metal product influence dependent variable profitability (Y). that used to collected datos's in this research is interview and documentation. Based on, discussion, amount of selling in precious metal that has been channeled is fluctuating. Research of profitability level in PT.Pegadaian kanwil X Bandung at 2009 until 2013 based on ROI (Return on investment) calculation is increading every year.The research that there is an impact between preciousmetal product with profitability show. In PT.Pegadaian kanwil X Bandung in purpose to increasing profitability the company should increasing promotion posting phamplet, and distributing brosur so they will understanding with Islamic syari'ah and transaction's benefit in pegadian syariah.there for the product that exited in pegadaian syari'ah like precious metal could gain atough profitability .*

Keyword: Selling of precious metal profitability.

Abstrak. Produk ini merupakan penjualan logam mulia dengan cara pembayaran tunai dan kredit. Tentu produk ini akan sangat membantu nasabah yang tidak memiliki dana yang cukup tapi ingin berinvestasi emas. Namun seiring dengan perkembangannya produk penjualan logam mulia ini ditawarkan diberbagai lembaga-lembaga keuangan lainnya, seperti di pegadaian syariah. Penjualan Produk Logam Mulia merupakan salah satu produk yang ada di PT Pegadaian syariah. Perkembangan Penjualan Logam Mulia yang selalu menjadi produk andalan Pegadaian Syariah. Dengan prosedur yang mudah dan cepat Sehingga profitabilitas yang didapatkan pegadaian meningkat. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Penjualan logam mulia pada PT Pegadain Kanwil X Bandung pada tahun 2009 s/d 2013, (2) peningkatan profitabilitas yang dialami PT Pegadaian Kanwil X Bandung setelah adanya produk Logam Mulia pada tahun 2009 s/d 2013, (3) Hasil Pengaruh Penjualan Produk Logam mulia terhadap peningkatan profitabilitas di PT Pegadaian Kanwil X Bandung pada tahun 2009 s/d 2013. Metode dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear sederhana yang berguna untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu penjualan produk logam mulia (X) terhadap variabel dependen yaitu profitabilitas (Y). Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan pembahasan diketahui bahwa jumlah penjualan yang disalurkan dari penjualan logam mulia mengalami fluktuatif. Tingkat profitabilitas yang dihasilkan PT Pegadaian Kanwil X Bandung pada tahun 2009 s/d 2013 berdasarkan perhitungan ROI (*Return On Invesment*) mengalami peningkatan tiap tahunnya. Berdasarkan hasil penelitian menunjukan bahwa terdapat pengaruh antara penjualan produk logam mulia terhadap profitabilitas PT Pegadaian Kanwil X Bandung.Untuk lebih meningkatkan profitabilitas, perusahaan perlu meningkatkan promosi serta memasang pamphlet dan membagikan brosur agar mereka paham dengan syariat-syariat Islam dan keuntungan bertransaksi di lembaga keuangan

syariah agar produk yang ada di pegadaian syariah seperti logam mulia ini dapat memperoleh profitabilitas yang tinggi.

Kata Kunci : Penjualan Logam mulia dan Profitabilitas

A. Pendahuluan

Perkembangan ekonomi Islam saat ini di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan. Berdasarkan data statistik perbankan syariah Bank Indonesia bulan September 2010, secara kuantitas, pencapaian perbankan syariah terus mengalami peningkatan dalam jumlah bank. Semenjak berdirinya Bank Muamalat Indonesia tahun 1992 sampai 2005 hanya ada tiga Bank Umum Syariah (BUS), 19 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 92 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dengan total jumlah kantor baru mencapai 550 unit, dalam rentang lima tahun (2005- 2010), pertumbuhan perbankan syariah lebih dari dua kali lipat jumlah BUS saat ini telah mencapai 10 unit dengan 23 UUS dan jumlah BPRS telah mencapai 146 unit dan total jumlah kantor syariah sebanyak 1,640 unit (Ali Rama, 2011).

Sistem ekonomi Islam mulai disepakati oleh pemerintah ditandai dengan berdirinya usaha-usaha yang berbasis syariah seperti bank syariah, pasar modal syariah, serta aktivitas ekonomi syariah lainnya yang berkembang akhir ini. Diantaranya adalah pegadaian syariah (Heri Sudarsono, 2003:158) Keberadaan Pegadaian Syariah sangat dibutuhkan oleh masyarakat kelompok ekonomi lemah, yang sangat rasional untuk memanfaatkan jasa Pegadaian Syariah apabila memberikan kemudahan dalam barang jaminan, cepat, dan mudah sehingga mereka merasa tertolong sehingga keberadaan Pegadaian Syariah sebagai *rahmatan lil 'alamin* akan terasakan.

a. Pengertian Penjualan

Menurut Basu Swastha DH (2004 : 403) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

b. Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Basu Swastha DH (2004 : 404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- 1) Mencapai volume penjualan
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut (Basu Swastha,2005) sebagai berikut :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:
 - a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan

b Harga produk atau jasa

c. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2. Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3. Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Menurut Efendi Pakpahan (2009) faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum. Secara umum mata rantai saluran distribusi yang semakin luas akan menimbulkan biaya yang lebih besar, tetapi semakin luasnya saluran distribusi maka produk perusahaan akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan mendorong naiknya angka penjualan yang akhirnya berdampak pada peningkatan volume penjualan.

d. Pengertian Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler (2000) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah :

1. Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
2. Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
3. Mengadakan analisa pasar.
4. Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
5. Mengadakan pameran.
6. Mengadakan discount atau potongan harga.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis menetapkan masalah yang akan diteliti sebagai berikut :

1. Bagaimana tingkat Penjualan produk logam mulia pada PT Pegadaian Syariah Kantor Wilayah X Bandung ?
2. Bagaimana tingkat Profitabilitas pada PT Pegadaian Syariah Kantor Wilayah X Bandung ?
3. Bagaimana Pengaruh Penjualan produk logam mulia terhadap peningkatkan Profitabilitas di PT Pegadaian Syariah Kantor Wilayah X Bandung?

C. Landasan Teori

Gadai syariah dalam menjalankan operasionalnya berpegang pada prinsip syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan/atau bagi hasil. (Andri Soemitra, dalam buku Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, 2009, 385).

Penjualan secara umum memiliki pengertian kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang mengajak orang lain untuk membeli barang dan jasa yang ditawarkan yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Banyak para ahli yang berbedabeda dalam mendefinisikan pengertian dari penjualan namun semuanya memiliki arti yang sama. Beberapa di antaranya adalah menurut (Swasta, 1999:8), "Penjualan merupakan suatu ilmu dan seni untuk mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Sedangkan menurut (Mulyadi, 2001:2), "Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai.

Penjualan adalah bagaimana menciptakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui produk atau jasa dari sebuah perusahaan. Dalam hal ini penjualan adalah bagaimana strategi yang akan digunakan untuk mengintegrasikan perusahaan, pelanggan, dan korelasi antar keduanya (Kertajaya, 2006, p15).

Belakangan, bersamaan dengan perkembangan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dalam bentuk kerjasama bank syariah dengan Perum Pegadaian membentuk Unit Layanan Gadai Syariah di beberapa kota di Indonesia.

Menurut Mulyo, Logam adalah unsur yang mempunyai sifat fisik umum seperti berwujud padat, bertitik leleh tinggi, lentur (tidak mudah patah), mudah dibentuk (dapat di tempa dan ditarik), penghantar panas dan listrik yang baik, dan dapat di buat paduan antar sesama logam (Mulyo, 2005:257) . Sedangkan menurut Budiono Logam adalah jenis barang tambang yang keras seperti emas, perak, tembaga dan sebagainya (Budiono, 2005:320). Mulia adalah bermutu tinggi atau berharga, misal emas, perak dan sebagainya (Departemen Pendidikan Nasional, 2007:761).

Dalam ilmu kimia, logam mulia adalah logam yang tahan terhadap korosi maupun oksidasi. William Tanuwidjaja mendefinisikan logam mulia aneka tambang adalah unit usaha PT. Aneka Tambang Tbk yang bergerak di bidang jual-beli emas (William Tanuwidjaja, 2005:257).. Logam mulia antara lain emas, perak, platina, dan raksa. Logam-logam ini disebut logam mulia karena kesamaan sifat dari logam-logam

tersebut yaitu tahan terhadap korosi sehingga sangat bermanfaat bagi manusia. Umumnya logam-logam mulia memiliki harga yang tinggi, karena sifatnya yang langka dan tahan korosi. Logam mulia sangat sukar bereaksi dengan asam. Sekalipun begitu, sebagian logam mulia (misalnya emas) dapat dilarutkan dalam aqua regia. *Aqua regia* (bahasa Latin yang berarti "air kerajaan") adalah larutan yang dibuat dari campuran asam klorida pekat dan asam nitrat pekat dengan perbandingan 3:1. Hanya larutan inilah yang sanggup melarutkan emas dan platina (logam-logam yang paling mulia menurut deret Volta), oleh karenanya disebut sebagai *aqua regia* atau Air Raja. Semua logam mulia merupakan anggota dari logam transisi. Logam mulia biasa digunakan sebagai perhiasan dan mata uang (emas, perak), bahan tahan karat (*stainless*) seperti lapisan perak, ataupun katalis (misalnya platina).

D. Metode dan Sasaran Penelitian

Metode dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear sederhana yang berguna untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu penjualan produk logam mulia (X) terhadap variabel dependen yaitu profitabilitas (Y). Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi.

Pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sekunder. Sumber data sekunder merupakan sumber data dimana data yang diinginkan dapat diperoleh secara langsung dari subjek yang berhubungan langsung dengan penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah seluruh data yang diperoleh dari PT Pegadaian Syariah Kantor Wilayah X Bandung. Sumber data sekunder adalah sumber data penelitian dimana subjeknya tidak berhubungan langsung dengan objek penelitian tetapi membantu dan dapat memberikan informasi untuk badan penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder adalah literature, artikel, serta situs dimana internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan.

E. Temuan Penelitian

Bab ini membahas mengenai uraian dan analisis data-data yang diperoleh dari data sekunder penelitian. Data tersebut merupakan data pokok dimana analisisnya didapat dari hasil observasi dan beberapa sumber pustaka untuk memperkuat dan memperdalam hasil analisis.

Penjualan logam mulia dalam penelitian ini adalah jumlah penjualan yang disalurkan dan perkembangan logam mulia dari tahun 2009-2013 pada PT Pegadaian

Tabel 4.2
Statistik Deskriptif Data Tingkat Penjualan

Keterangan	Tahun	Tingkat Penjualan Produk (X)
KANWIL XI Bandung	2009	1.695.694.646
	2010	18.800.000
	2011	8.537.574.648
	2012	1.405.810.000
	2013	6.831.946.500
Maksimum		8.537.574.648
Minimum		18.800.000
Rata-rata		3.697.965.159

Sumber: Laporan Penjualan Produk Logam Mulia PT Pegadaian 2009-2010

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa Tingkat Penjualan Produk Logam Mulia dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 mengalami fluktuasi. Tingkat Penjualan paling tinggi pada tahun 2011 yaitu sebesar 8.537.574.648 dan paling rendah yaitu pada tahun 2010 sebesar 18.800.000. Rata-rata Tingkat Penjualan pada tahun 2010 sampai dengan 2013 yaitu sebesar 3.697.965.159.

Berikut ini adalah tingkat profitabilitas yang dihasilkan PT Pegadaian KANWIL X Bandung dari tahun 2009-2013, data yang tergambar dalam tabel adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Statistik Deskriptif Data Profitabilitas

Keterangan	Tahun	Profitabilitas (Y)
KANWIL XI Bandung	2009	0,0788
	2010	0,0937
	2011	0,1008
	2012	0,1008
	2013	0,1017
Maksimum		0,1017
Minimum		0,0788
Rata-rata		0,09516

Sumber : Profitabilitas PT Pegadaian (Persero) Kanwil X Bandung (data diolah kembali)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa Profitabilitas dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 mengalami fluktuasi. Profitabilitas paling tinggi pada tahun 2013 yaitu sebesar 0,1017 dan paling rendah yaitu pada tahun 2009 sebesar 0,0788. Rata-rata Profitabilitas pada tahun 2010 sampai dengan 2013 yaitu sebesar 0,095.

F. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh Penjualan Produk Logam Mulia terhadap profitabilitas di Pegadaian KANWIL X Bandung dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Penjualan Produk Logam Mulia di Pegadaian KANWIL X Bandung mengalami fluktuatif. Peningkatan Penjualan Logam Mulia paling tinggi terjadi pada tahun 2011 yaitu meningkat sebesar 1.707.514.930. Namun Penjualan Logam Mulia pernah juga mengalami penurunan, yaitu pada tahun 2010 menurun 3.760.000. Rata-rata Penjualan 3.697.965.159
2. Tingkat profitabilitas di Pegadaian KANWIL X Bandung pada periode tahun 2009-2013 terus mengalami kenaikan tiap tahunnya. Tingkat profitabilitas paling tinggi diperoleh Pegadaian KANWIL X Bandung pada tahun 2013 yang mencapai 0,1017 sebaliknya tingkat profitabilitas paling rendah diperoleh Pegadaian KANWIL X Bandung pada tahun 2009 yaitu 0,0788. Rata-rata Tingkat profitabilitas 0,09516.
3. Penjualan Logam Mulia memiliki pengaruh terhadap tingkat profitabilitas di Pegadaian KANWIL X Bandung, dimana semakin besar Penjualan Logam

Mulia maka profitabilitas akan meningkat. Hasil pengujian menunjukkan bahwa Penjualan Logam Mulia berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat profitabilitas di Pegadaian KANWIL X Bandung.

Saran

Setelah penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian tentang Penjualan Produk Logam Mulia terhadap peningkatan profitabilitas, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang digunakan oleh PT Pegadaian KANWIL X Bandung yaitu sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan penjualan produk logam mulia yaitu dengan segala promosi agar terus meningkat tiap tahunnya. Dengan promosi lebih gencar lagi seperti meningkatkan iklan media elektronik. serta mempertahankan jumlah penyaluran logam mulia tersebut. pelayanan yang baik dan proses mudah tidak berbelit-belit.
2. Untuk meningkatkan jumlah profitabilitas perusahaan seharusnya kembali melakukan promosi seperti mensosialisasikan praktek ekonomi syariah ditengah-tengah masyarakat dengan cara membuka cabang atau unit usaha pegadaian syariah kembali, serta memasang pamphlet dan membagikan brosur agar mereka paham dengan syariat-syariat Islam dan keuntungan bertransaksi di lembaga keuangan syariah agar produk yang ada di pegadaian syariah seperti logam mulia ini dapat memperoleh profitabilitas yang tinggi.
3. Untuk penelitian berikutnya akan lebih baik jika logam mulia dapat dilakukan uji hipotesis mengenai seberapa besar pengaruh penjualan logam mulia terhadap tingkat profitabilitas dan tingkat likuiditas. Serta laporan keuangan yang disajikan oleh pegadaian lebih rinci agar membantu peneliti selanjutnya dalam melakukan uji hipotesis pengaruh penjualan logam mulia di PT Pegadaian KANWIL X Bandung

Daftar Pustaka

- Ali Rama, "ekonomi syariah dan outlook2011",artikel di akses pda 13 mei 2011.
- Arikunto, Suharsimi. 1996. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arifin, Zainul. *Dasar-dasar manajemen bank syariah*.jakarta: pustaka alvabeta,2003
- Arifin .2009 .*Membuka Cakrawala Ekonomi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Baridwan, Zaki. 2000. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Dahlan Siamat. 2005. *Managemen Lembaga Keuangan*. Jakarta : FE UI.
- Dini dan Muslik, *Gold Silver Cerdas Memilih Emas dan Perak*, (Bandung: Maximalis, 2008), h.18
- Harahap, Syafri dan Sofyan. 2001. *Teori Akuntansi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Heri Sudarsono. 2003. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam, Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta : Kencana.
- John J. Wild, K.R. Subramanyam dan Robert F. Halsey (terjemahan). 2005. *Financial Statement Analysis*. Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. 1999 . *Bank & lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafind Persada.

- Kasmir, 2008. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi. PT Raja grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir. 2009. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Lathif, Ah. Azharuddin, *Fikih Muamalat*, Jakarta: UIN Press, 2005, Cet. I.
- Moekijat. 2000. Kamus Manajemen. Bandung: Cv Mandar Maju.
- Muhammad Syafi'i Antonio. 2009. Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek. Jakarta: PT.Rajawali Press.
- Munawir. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- M. syafi'i Antoniou. Bank syariah suatu pengenalan umum, (jakarta, BI bekerja sama dengan tazkia institute.1999), cet, ke-.H.37
- Nainggolan, Pahala. 2006. Cara Mudah Memahami Akuntansi. Jakarta: PPM.
- Nazir. Moh. 2009. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Riawan amin. Menata perbankan syariah di indonesia, (jakarta:UIN press,2009).h.20
- Sartono, Agus. 2001. Managemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Yogyakarta : BPFE.
- Sastradipraja, Usman. 2007. Analisis & Penggunaan Laporan Keuangan. Bandung: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama.
- Simamora, Henry. 2000. Akuntansi Bisnis Pengambilan Keputusan. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Bisnis. Alfabeta, Bandung.
- Susan Irawati. 2006. Manajemen Keuangan, Bandung : Pustaka
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2005. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta
- Whitney, F, L. 1960. *The Elements of Research*. Asian Eds. Oska : Overseas Book CO.
- Zainuddin Ali. 2008. Hukum Gadai Syariah. Sinar Grafika, Jakarta.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h.259
- Sartono, Agus. 2001. *Managemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta : BPFE.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2005. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta