

**PENGARUH PRODUK GADAI DAN NON GADAI
TERHADAP PENDAPATAN PADA PT PEGADAIAN
CABANG TAKALAR SULAWESI SELATAN**

Diajukan Oleh

HERMAN

4518013071



PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Produk Gadai dan Non Gadai Terhadap
Pendapatan pada PT Pegadaian Cabang Takalar
Sulawesi Selatan

Nama Mahasiswa : Herman

Nomor Induk Mahasiswa : 45 18 013 071

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Tempat Penelitian : PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan

Telah Menyetujui:

Pembimbing

UNIVERSITAS

Pembimbing II

BOSOWA

Dr. Firman Menne, SE., M.St., Ak., CA.

Indah Syamsuddin, SE., M., AK.

Mengetahui dan Mengesahkan

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Universitas Bosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bosowa Makassar

Ketua Program Studi Akuntansi
Universitas Bosowa Makassar

Dr. Herminawati Abubakar, SE., M.M., CSBA.

Thanwain, SE., M.Si.

Tanggal Pengesahan :

PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Herman

NIM : 4518013071

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Judul : Pengaruh Produk Gadai dan Non Gadai Terhadap Pendapatan Pada PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain atau memperoleh gelar akaddemik disuatu perguruan tinggi dan tidak terdapat karya atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan yang saya buat secara.

Makassar, Juli 2022


Herman
4518013071

**PENGARUH PRODUK GADAI DAN NON GADAI TERHADAP
PENDAPATAN PADA PT PEGADAIAN CABANG TAKALAR
SULAWESI SELATAN**

Oleh:

HERMAN

**Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bosowa**

ABSTRAK

HERMAN. 2022. Skripsi. Pengaruh Produk Gadai Terhadap Pendapatan Pada PT Pegadaian Cabang Takalar. Dibimbing oleh Firman Mene dan Indah Syamsuddin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh produk gadai dan non gadai terhadap keuntungan yang di dapatkan oleh PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersifat time series dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 Data tersebut meliputi produk gadai dan non gadai asli dari kantor PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini untuk mendapatkan data primer dan melalui dengan mengambil data langsung yang telah dikumpulkan dan diolah oleh pihak Pegadaian. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi linier berganda, Teknik analisis regresi linier berganda, uji t, uji F dan uji koefisien determinasi.

Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa nilai variabel produk gadai dan non gadai secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pada pegadaian cabang takalar.

Kata kunci : Produk Gadai, Non Gadai dan Pendapatan Pegadaian

***THE INFLUENCE OF PAID AND NON-PAID PRODUCTS ON INCOME AT
PT PEGADAIAN TAKALAR BRANCH, SELATAN SULAWESI***

By:

HERMAN

Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business

Bosowa University

ABSTRACT

HERMAN. 2022. Thesis. The Influence of Pawn Products on Income at PT Pegadaian Takalar Branch. Supervised by Firman Mene and Indah Syamsuddin.

This study aims to determine the magnitude of the influence of pawned and non-pawned products on the profits obtained by PT Pegadaian Takalar Branch, South Sulawesi.

The data used in this study is secondary data that is time series from 2019 to 2021. The data includes original pawn and non-pawn products from the PT Pegadaian Takalar branch office, South Sulawesi. The data collection method in this study was to obtain primary data and through direct data collection that had been collected and processed by the Pegadaian. The data analysis method used in this research is multiple linear regression analysis method, multiple linear regression analysis technique, t test, F test and coefficient of determination test.

The results of the research simultaneously show that the variable value of pawned and non-pawned products together has a significant effect on income at the takalar branch pawnshop.

Keywords: Pawn Products, Non-Pawning and Pawnshop Income

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahiim. Segala Puji bagi Allah Tuhan Semesta Alam atas berkah dan Karunia-Nya dan Teriring Salam dan Shalawat Atas TercurahNya Nabi Muhammad SAW, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini adalah salah satu tugas untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Akuntansi Unuversitas Bosowa dengan judul Analisis Produk Gadai Emas dan Non Gadai pada PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

Segala rintangan dan hambatan penulis alami sejak meneliti sampai dengan selesainya skripsi ini. Namun berkat doa dan bantuan berbagai pihak, maka penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan. Untuk itu perkenankanlah penulis skripsi ini untuk mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

1. Pertama-pertama, saya ucapkan terimakasih kepada Bapak Prof. Dr. Ir. Batara Surya, S.T.,M.SI Selaku Rektor Universitas Bosowa
2. Ibunda Dr. H. Herminawaty Abubakar., SE., MM, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa
3. Ibunda Indryani Nur, S.E, M.S.i. selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar
4. Ayahanda Thanwain, S.E, M.Si Selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
5. Kepada Ayah handa bapak Dr. Firman Menne, S.E, M.Si, Ak.Ca selaku pembimbing 1 saya. Dan Kepada Ibunda Indah Syamsuddin SE., M.AK,

Pembimbing II yang begitu baik terhadap saya selama proses bimbingan, memberi saya motivasi dan memberi bantuan literatur, walaupun dihalangi oleh Jarak tapi engkau begitu berjasa buat saya.

6. Seluruh Dosen Universitas Bosowa terkhusus Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmu dan pendidikan kepada penulis sehingga wawasan penulis bisa bertambah beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang begitu luar biasa dalam proses pelayanan kepada mahasiswa/I Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
7. Kepada Orang Tua saya yang selalu memberikan support kepada saya, memberikan motivasi kepada saya yang mendukung Peneliti sehingga penulisan skripsi ini bisa sampai pada tahap sekarang ini, terimakasih atas doa dan usahanya sehingga saya bisa sampai ketahap ini.
8. Terima kasih kepada sahabat-sahabatku Tim Himager yang begitu saya sayangi karena telah bersama-sama berjuang selama kurang lebih 4 tahun ini semoga kalian tidak akan melupakanku di saat kita sudah keluar di Universitas Bosowa. Melainkan semoga persahabatan kita ini bisa berlanjut sampai kita sukses bersama.
9. Kepada saudara/i ku Angkatan 2018 FEB UNIBOS terkhususnya kepada Teman Kelasku tercinta terimakasih atas kerja samanya selama ini .
10. Terimakasih kepada seluruh keluargaku telah memberikan dorongan dan motivasi selama ini
11. Terimakasih kepada PT Pegadaian Area Makassar 2 atas kerjasamanya yang mengizinkan saya magang dan saya senang sekali bisa mengenal staf-staf yang

ada disana terkhusus kepada pak asih, pak daswan, pak boas, pak aslam, kak kiki, kak fera, kak odhe, kak enal, dan kak icha dan staf-staf yang belum sempat saya sebutkan satu persatu.

Skripsi ini jauh dari kata sempurna. Apabila ada kesalahan skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti. Kritik dan saran konstruktif yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Semoga kebaikan dan masukan yang telah diberikan kepada semua pihak mendapatkan pahala disisi Allah SWT.

Makassar, Juli 2022

Penulis

Herman

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	i
PERNYATAAN REKONSILIASI SKRIPSI	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	5
1.4.2 Manfaat Praktis	6
1.4.3 Manfaat Peneliti dan Mahasiswa	6
1.4.4 Manfaat kepada Masyarakat	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kerangka teori	7
2.1.1 Pengertian Pegadaian	7
2.1.2 Pengertian Produk menurut para Ahli	9
2.1.3 Pemasaran Produk.....	10
2.1.4 Pengertian Strategi Pemasaran.....	14
2.1.5 Tujuan Strategi Pemasaran	15
2.2 Produk – Produk Gadai dan Non Gadai	16
2.2.1 Produk Gadai... ..	16
2.2.2 Gadai KCA... ..	17
2.2.3 Mulia Ultimate	18
2.2.4 Kresida.....	19

2.2.5 KCA Prima...	19
2.2.6 KCA Bisnis...	20
2.2.7 Pengertian Non Gadai	21
2.2.8 Kreasi.....	21
2.2.9 Tabungan Emas.....	21
2.2.10 Pembayaran	22
2.2.11 Arrum Haji	22
2.3 Pendapatan.....	23
2.3.1 Pengertian Pendapatan	23
2.3.2 Sumber dan jenis Pendapatan	24
2.3.3 Konsep – Konsep Pendapatan.....	25
2.4 Kerangka Berpikir... ..	27

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
3.2 Jenis dan Sumber Data	27
3.2.1 Jenis Data	27
3.2.2 Sumber Data	27
3.3 Populasi dan Sampel	28
3.3.1 Populasi	28
3.3.2 Sampel Penelitian	28
3.4 Metode Pengumpulan Data	28
3.5 Metode Analisis Data	29
3.6 Definisi Operasional.....	33

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Perusahaan	34
4.1.1 Sejarah Perusahaan	34
4.1.2 Visi dan Misi Pegadaian	38
4.1.3 Lokasi Perusahaan	38
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan.....	39
4.2 Analisis Deskriptif.....	42
4.2.1 Produk Gadai	42

4.2.2 Non Gadai	44
4.2.3 Pendapatan	45
4.3 Hasil dan Analisis Penelitian	47
4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif	47
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	49
4.3.2.1 Uji Normalitas	49
4.3.2.2 Uji Multikolinearitas	51
4.3.2.3 Uji Autolerasi	52
4.3.2.4 Uji Heteroskedastisitas	53
4.3.3 Analisis Regresi Linear Berganda	55
4.3.4 Pengujian Hipotesis	56
4.3.4.1 Uji Signifikan Pengaruh Parsial (Uji T)	56
4.3.4.2 Uji Signifikan Pengaruh Simultan (Uji F)	58
4.3.4.3 Analisis koefisien Determinasi	59
4.4 Pembahasan Penelitian	60
4.4.1 Pengaruh Produk Gadai dengan Pendapatan Pegadaian	60
4.4.2 Pengaruh antara Non Gadai dengan Pendapatan Pegadaian	61
4.4.3 Pengaruh Produk Gadai dan Non Gadai terhadap Pendapatan Pegadaian	62
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran	63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

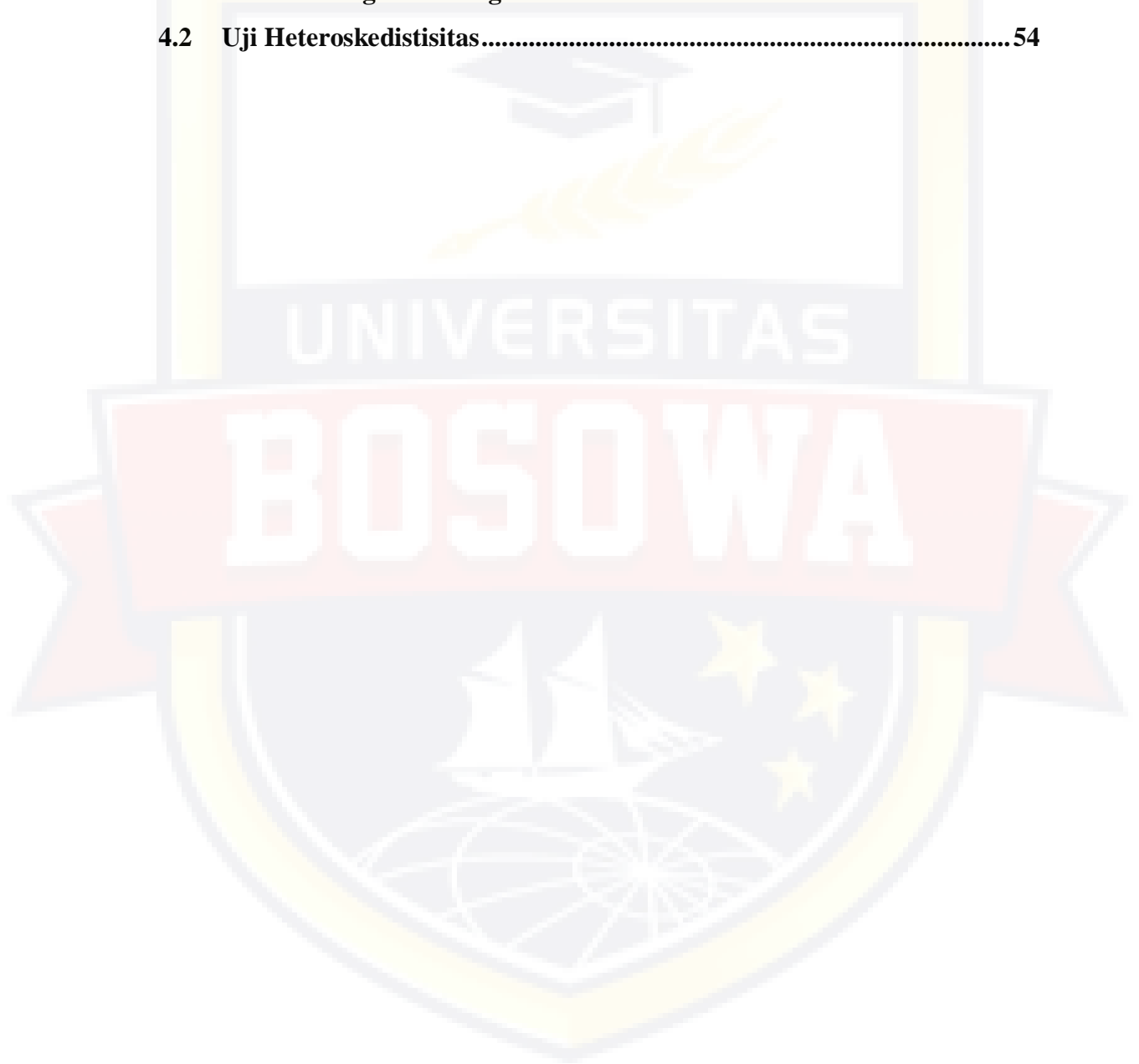
DAFTAR TABEL

4.1	Produk Gadai.....	43
4.2	Non Gadai	44
4.3	Pendapatan Pegadaian.....	46
4.4	Uji Statistik Deskriptif.....	48
4.5	Uji Normalitas	50
4.6	Uji Multikolinearitas.....	51
4.7	Uji Autokolerasi.....	52
4.8	Uji Heteroskedastisitas	53
4.9	Analisis Regresi Linear Berganda	55
4.10	Uji Signifikan Pengaruh Simultan (Uji F)	59
4.11	Uji Koefisien Determinasi	60

BOSOWA

DAFTAR GAMBAR

2.1	Kerangka Pikir	27
4.1	Struktur Organisasi Pegadaian	40
4.2	Uji Heteroskedistisitas	54



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perbedaan taraf hidup suatu negara bangsa semakin terasa pada saat bangsa itu mulai membutuhkan aneka rupa barang bagi kehidupannya, khususnya yang menyangkut pangan, sandang, papan/tempat tinggal dan lain-lain.¹ Perkembangan perekonomian dan dunia bisnis akan selalu diikuti oleh perkembangan kebutuhan akan kredit, dan pemberian fasilitas kredit yang selalu memerlukan jaminan, hal ini demi keamanan pemberian kredit tersebut dalam arti piutang yang meminjamkan akan terjamin dengan adanya jaminan. Bentuk lembaga jaminan, sebagian besar mempunyai ciri internasional yang dikenal hampir semua negara dan perundang-undangan modern.

PT Pegadaian (Persero) yang sebelumnya berbentuk badan usaha PERUM ini merupakan usaha salah satu Milik Negara, PT Pegadian (Persero) adalah lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum yang diperbolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai yang ditetapkan.

Pemerintah mendirikan suatu lembaga keuangan bukan bank yang kegiatannya menyediakan dana kepada masyarakat yang sangat dibutuhkan bagi masyarakat golongan kecil dan menengah yaitu PT Pegadaian (Persero). Pelaku usaha mikro dan usaha kecil yang membutuhkan bantuan dana untuk pengembangan usahanya memilih PT Pegadaian (Persero) yang merupakan salah

satu lembaga keuangan non bank sebagai sarana alternative untuk memperoleh kredit yang relative mudah, aman dan cepat. Pegadaian dengan motto “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” diharapkan mampu mengatasi kesulitan kredit masyarakat dalam waktu yang relative singkat. PT Pegadaian (Persero) dimaksudkan sebagai suatu lembaga yang memberikan fasilitas bagi warga masyarakat untuk dapat memperoleh pinjaman uang secara praktis.

Gadai merupakan praktik transaksi keuangan yang sudah lama dalam sejarah peradaban manusia. Sistem rumah gadai yang paling tua terdapat di Negara Cina pada 3.000 tahun yang silam, juga di benua Eropa dan kawasan Laut Tengah pada zaman Romawi dahulu. Di Indonesia, praktik gadai sudah berumur ratusan tahun, yaitu warga masyarakat telah terbiasa melakukan transaksi utang-piutang dengan jaminan barang bergerak. Gadai merupakan perjanjian riil, yaitu perjanjian yang disamping kata sepakat diperlukan suatu perbuatan nyata (dalam hal ini penyerahan kekuasaan atas barang gadai). Penyerahan itu dilakukan oleh debitor pemberi gadai dan ditujukan kepada kreditor penerima gadai

Pegadaian dituntut untuk memberikan pelayanan yang optimal kepada masyarakat, agar masyarakat dapat lebih efektif dalam mendapatkan dana untuk kebutuhan mereka (Kharisna, 2019:72). Semakin berkualitas pelayanannya semakin banyak nasabah yang akan menggunakan produk-produk Pegadaian. Perlu diperhatikan bahwa kualitas pelayanan yang diberikan perusahaan kepada nasabahnya sangat berhubungan erat dengan kepuasan nasabahnya (Lia, 2014: 02).

Kebutuhan masyarakat yang tidak terbatas, tanpa didukung pendapatan yang seimbang, sehingga masyarakat ekonomi lemah lebih banyak menggunakan jasa PT Pegadaian dalam memenuhi kebutuhan dananya yang bersifat mendadak atau keperluan khusus lainnya. Mereka masih menganggap bahwa untuk memakai jasa bank selalu dihadapkan pada persyaratan pemberian yang berbelit – belit.

Saat ini, pembiayaan gadai dan non gadai menjadi salah satu produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan sempat menarik minat masyarakat luas dan menjadi topik para investor. Pembiayaan gadai emas sangat berkembang pesat dalam masyarakat khususnya di PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

Sasaran pokok PT pegadaian (persero) yakni mereka warga masyarakat yang memiliki keadaan ekonomi menengah kebawah, dikarenakan kondisi krisis ekonomi seperti sekarang ini tentunya masyarakat sangat membutuhkan dana atau biaya untuk melanjutkan kehidupan rumah tangga dan kehidupan bisnis mereka. Dengan melihat keadaan tersebut, maka PT. Pegadaian (Persero) menawarkan beberapa jenis produk jasa diantaranya yang cukup eksis dan berkembang pesat adalah produk gadai emas dan no gadai.

Produk gadai emas dan non gadai merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas dan surat-surat seperti Bpkb motor dimana salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. jaminan emas dan surat-surat diberikan dan disimpan dalam penguasaan atau pemeliharaan Pegadaian dan atas penyimpanan tersebut nasabah diwajibkan membayar biaya sewa (ujrah) sesuai perjanjian. pendapatan adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan

laba. berdasarkan teori di atas produk gadai dan non gadai berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan, dimana semakin banyak dana gadai dan non gadai yang tersalurkan kepada nasabah yang membutuhkan dana maka tingkat pendapatan PT Pegadaian (Persero) Cabang Takalar ini akan meningkat.

Demikian pula halnya dengan pegadaian sebagai salah satu pegadaian yang sangat penting perannya dalam menggerakkan roda perekonomian dan perdagangan masyarakat khususnya makassar dengan mengutamakan masyarakat dengan golongan ekonomi menengah ke bawah yang sangat membutuhkan dana dalam meningkatkan usahanya. Dalam hal ini pihak manajemen pegadaian ini tentunya memiliki strategi dalam penyaluran dana agar jumlah nasabah setiap tahunnya dapat dipertahankan dan ditingkatkan sesuai dengan dana yang tersedia.

Terkadang barang yang sudah dijadikan jaminan tidak ditebus oleh nasabah sehingga terjadi pelelangan. Namun pelelangan yang dimaksud juga membutuhkan waktu yang relative cukup lama, sehingga berpengaruh pada tingkat pendapatan pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Takalar.

Seperti halnya di pegadaian semakin berkualitas pelayanannya maka akan semakin banyak nasabah yang akan menggunakan produk-produk jasa Pegadaian.

Adapun nantinya yang akan di teliti di Pegadaian Cabang Takalar yaitu apakah produk gadai dan non gadai berpengaruh penting terhadap pendapatan pada PT Pegadaian Cabang Takalar sehingga peneliti mengangkat judul **“Pengaruh Produk Gadai dan Non Gadai Terhadap Pendapatan Pada PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan”**.

1.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang penelitian yang dilakukan sebelumnya, maka penulis mencoba merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Produk manakah yang lebih mempengaruhi dan mendapat keuntungan lebih besar di PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan melakukan penelitian terhadap masalah diatas adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui besarnya pengaruh produk gadai dan non gadai terhadap keuntungan yang di dapatkan oleh PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan memberikan manfaat terkait dengan meningkatnya Analisis produk gadai emas di Pegadaian Cabang Takalar. Berikut beberapa manfaat yang dapat dikontribusikan oleh peneliti melalui penelitian yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dilakukan agar bisa menambah wawasan atau pengetahuan pembaca mengenai analisis produk gadai emas pada Pegadaian Cabang Takalar, dan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi ilmu pengetahuan di bidang ekonomi, umumnya pada pegadaian dan lembaga lainnya serta untuk fakultas ekonomi dan bisnis universitas bosowa.

2. Manfaat Praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan evaluasi dan bahan pengembangan mengenai kelayakan pembiayaan produk gadai emas pada Pegadaian Cabang Takalar.

3. Peneliti dan Mahasiswa

Penelitian ini dapat di jadikan sebagai tambahan referensi untuk mahasiswa dan penelitian sejenis terkait dengan analisis produk gadai emas terhadap profitabilitas PT.Pegadaian Cabang Takalar.serta dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya tentang Profitabilitas Gadai Emas pada Pegadaian.

4. Manfaat untuk Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat sebagai sumber informasi dan kelayakan melakukan gadai emas di PT.Pegadaian Cabang Takalar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

Bagian ini menyampaikan kerangka teori yang merupakan penelitian terdahulu, baik berupa kajian empiris maupun proposisi yang berhubungan dengan penelitian yaitu tentang Pengaruh Produk Gadai dan non Gadai Terhadap Pendapatan Pada PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Produk Gadai mana yang lebih banyak diminati oleh nasabah PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

2.1.1 Pengertian Pegadaian

Pegadaian Dasar hukum kegiatan pegadaian atau usaha gadai yaitu Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 10 Tahun 1990 tentang Perusahaan Umum Pegadaian. Dalam PP tersebut, pegadaian atau usaha gadai di maknai sebagai kegiatan menjamin kanbarang-barang berharga pada pihak tertentu, guna mendapatkan jumlah uang senilai barang yang dijamin akan ditebus sesuai dengan kesepakatan dengan lembaga gadai. Adapun pegadaian menurut Undang-undang Hukum Perdata (KUHP) Pasal 1150 disebutkan bahwa gadai adalah suatu hak yang diperoleh seseorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang di serahkan kepadanya oleh seorang yang memiliki hutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut diprioritaskan dari pada orang

yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkan setelah barang itu digadaikan dan peraturan berlaku untuk masa tertentu.

Gadai merupakan produk unggulan dari PT Pegadaian karena layanan ini memberikan kemudahan untuk mendapatkan dana dengan cara menjaminkan suatu barang ke pegadaian. Pelaksanaan gadai konvensional hanya terdapat 1 (satu) perjanjian kredit sebab perjanjian gadai hanya merupakan suatu perjanjian *accessoir* (perjanjian tambahan) dimana kedudukan perjanjian pokok lebih tinggi.

Pengertian gadai adalah hak kreditur untuk mengambil pelunasan atas benda jaminan, Pemanfaatan barang gadai tidak boleh mengambil manfaat barang yang digadaikan. Persamaan hak penerima gadai adalah hak menjual/lelang untuk mengambil pelunasan apabila waktu peminjaman uang telah habis.

Persamaan kewajiban penerima gadai memelihara dan menyimpan benda gadai, memberi tahu debitur agar segera melunasi hutangnya, mengembalikan uang sisa eksekusi. Hak pemberi gadai, persamaan adalah menerima pengembalian uang sisa eksekusi, menerima ganti rugi kalau benda gadai hilang/rusak. Persamaan wajib melunasi pinjaman yang telah diterimanya dalam tenggang waktu yang ditentukan, termasuk biaya-biaya yang ditentukan oleh penerima gadai. Menjamin bahwa benda gadai adalah milik pemberi gadai.

Gadai konvensional adalah perjanjian gadai sebagai perjanjian ikutan (*accessoir*) dari perjanjian pokok yang dijamin, obyek gadai adalah benda bergerak, benda gadai dikeluarkan dari kekuasaan pemberi gadai, hak utama

kreditur penerima gadai adalah menjual benda gadai (*eksekusi*) dalam hal debitur wanprestasi untuk mengambil pelunasan dengan kewajiban mengembalikan uang sisa hasil penjualan (*eksekusi*).

2.1.2 Pengertian Produk Menurut Para Ahli

Menurut Kotler dalam penelitian Iful Anwar (2015) produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginannya atau kebutuhannya. Oleh karena itu perusahaan harus mengerti apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Menurut Philip Kotler (2009:72), variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek atau lini produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan atau ciri-ciri. Atau variasi produk merupakan jenis atau macam produk yang tersedia (Spark dan Legault, 2005:18).

Sedangkan menurut Tjiptono (2008:97), Item yaitu suatu unit khusus dalam suatu merek atau lini produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan atau atribut lainnya. Yang biasanya juga disebut *stockkeeping* atau variasi produk.

Jadi berdasarkan uraian diatas produk merupakan hal yang harus diperhatikan sebaik mungkin di karenakan semakin bagus jenis produk yang kita tawarkan di pasaran maka semakin tinggi juga minat konsumen untuk mengkomisi produk tersebut serta akan memuaskan seorang pembeli ketika produk itu

membuat produk harus memperhatikan suatu kebutuhan konsumen seperti halnya produk yang di buat itu harus benar-benar yang di butuhkan oleh banyak konsumen. Serta dapat kita ketahui variasi strategi produk adalah strategi perusahaan dengan membuat banyak produk yang berbeda dengan tujuan agar konsumen mendapatkan produk yang diinginkan dan yang dibutuhkan olehnya.

2.1.3 Pemasaran Produk

Pemasaran adalah suatu proses social manajerial yang didalamnya terdiri dari individu dan kelompok dalam mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai tinggi dengan pihak lain.

“Kotler mendefinisikan bahwa pemasaran merupakan suatu seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.”

Sedangkan pengertian lain dalam pemasaran adalah “suatu proses dalam menentukan permintaan konsumen akan barang dan jasa, memotivasi penjualan, mendistribusikan ke konsumen akhir, dengan keuntungan sebagai imbalannya”

Pemasaran merupakan peranan penting dalam masyarakat karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi dan sosial.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pemasaran itu adalah cara atau proses untuk mendistribusikan barang atau jasa kepada para konsumen untuk kepuasan pelanggan, yang bertujuan untuk menarik pelanggan baru.

Rencana, Keputusan, dan strategi pemasaran tidak ditentukan secara sepihak oleh bisnis manapun, bahkan bukan pula oleh tenaga-tenaga pemasaran yang berpengalaman. Mereka justru sangat dipengaruhi oleh dorongan-dorongan yang kuat dari luar. Adapun faktor-faktor luar yang terdiri dari lingkungan eksternal perusahaan dimana terdapat lima faktor lingkungan diantaranya :

1. Lingkungan Politik dan Hukum (Bagaimana anda bisa mematuhi sebuah hukum larangan pake di sebuah tempat)
2. Lingkungan Sosial dan Budaya (Mencerminkan keyakinan dan ide yang membentuk masyarakat)
3. Lingkungan Teknologi (Menciptakan produk teknologi yang baru dan banyak diminati masyarakat)
4. Lingkungan Ekonomi (Kondisi ekonomi menentukan pola pengeluaran konsumen)
5. Lingkungan Persaingan (Tenaga pemasar harus menakutkan pembeli bahwa mereka harus membeli produk tersebut).

Untuk memasarkan sebuah produk, diperlukan cara yang baik dan kreatif. Bayangkan jika Anda akan menjual barang tradisional dengan pemasaran yang konvensional pula tentu akan susah untuk mendapatkan pembeli. Karenanya,

mengenal dan memahami strategi pemasaran produk merupakan hal yang penting bagi seorang penjual ataupun manajer pemasaran. Strategi pemasaran sendiri diartikan sebagai cara atau metode untuk meningkatkan jumlah pembeli. Strategi pemasaran setiap bisnis berbeda antara satu dengan yang lain.

Apa saja jenis-jenis strategi pemasaran produk, Berikut ini merupakan 4 jenis strategi pemasaran produk yang perlu Anda ketahui:

1. *Irect Selling*

Direct selling atau penjualan langsung merupakan jenis strategi pemasaran di mana penjual akan menjual secara langsung produknya kepada konsumen. Meskipun langsung, tetapi umumnya penjual tidak dilakukan di toko retail. Caranya Anda dapat melakukannya dengan *door-to-door* atau menemui konsumen secara langsung.

2. *Earned Media*

Strategi pemasaran produk yang kedua adalah *earned media*. Berbeda dengan penjualan langsung, jenis strategi ini justru dilakukan secara tidak langsung. Hal utama yang harus Anda lakukan untuk menerapkan strategi ini yakni membangun hubungan dan kepercayaan dengan masyarakat. Sehingga, Anda perlu membangun brand dan membentuk image yang baik melalui media sosial.

3. *Point of Purchase*

Point of Purchase (POP) merupakan strategi marketing dengan cara menempatkan material marketing atau iklan di dekat produk yang sedang dipromosikan. Strategi ini sangat cocok diterapkan pada toko retail yang menjual

berbagai macam produk. Menurut penelitian, sekitar 64% orang yang datang ke toko retail masih belum menentukan produk yang akan dibelinya. Kondisi tersebut dapat Anda manfaatkan dengan mengarahkan mereka untuk membeli produk Anda. kerahkan semua *product knowledge* dan kemampuan komunikasi sehingga konsumen tertarik dan susah untuk menolak. Strategi pemasaran produk *point of purchase* ini dapat Anda lakukan dengan cara membuat *display* dengan desain khusus yang menarik dan menempatkannya pada tempat yang strategis seperti di dekat pintu masuk dan keluar.

4. *Internet Marketing*

Internet marketing merupakan strategi pemasaran yang cukup dikenal dan dilakukan oleh banyak pelaku usaha pada saat ini. Caranya yang mudah dan cepat membuat strategi ini banyak dipilih. Selain itu, media sosial yang menjadi pilihan juga banyak seperti Instagram, Facebook, website, email marketing dan banyak lagi yang lain. Jenis strategi pemasaran ini akan berjalan dengan lancar jika Anda dapat membuat konten yang menarik pembeli. Apalagi jika Anda dapat membuat brandtersendiri dalam media sosial, itu merupakan keuntungan yang sangat bagus.

Mungkin itulah 4 cara melakukan pemasaran sebuah produk dimana kita harus memperhatikan semua strategi apa saja yang harus kita lakukan agar konsumen mau membeli produk yang kita produksi tersebut. Adapun cara pemasaran produk yang diproduksi perusahaan itu bisa melalui sosial media terlebih dahulu hingga turun langsung kelapangan untuk menarik konsumen untuk membeli produk kita.

2.1.4 Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi dalam kamus besar bahasa Indonesia adalah ilmu siasat atau akal untuk mencapai suatu maksud dan tujuan yang telah direncanakan. Strategi merupakan daya kreatifitas dan daya cipta (inovasi) serta merupakan cara pencapaian tujuan yang sudah di tentukan oleh perusahaan. Strategi menurut stainer dan miner, strategi adalah pencapaian misi perusahaan, penepatan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan sasaran utama organisasi akan tercapai.

Strategi merupakan hal penting bagi kelangsungan hidup dari suatu perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan harus bisa menghadapi setiap masalah-masalah atau hambatan yang datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan (Syamsuddin, 2022)

Strategi pemasaran adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik di jangka pendek maupun di jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan, serta distribusi. Strategi pemasaran dapat dipahami sebagai logika pemasaran yang dengannya unit usaha berharap dapat mencapai tujuan pemasarannya.

Sementara itu, Tull dan Kahle (1990) mendefinisikan strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Sedangkan pengertian lain dalam strategi pemasaran adalah

“merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi bisnis”

Dari pengertian pemasaran, penulis berpendapat bahwa strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan dapat memuaskan pasar sasaran tersebut.

2.1.5 Tujuan Strategi Pemasaran

Setiap tindakan yang dilakukan apakah oleh perusahaan atau badan usaha tentu mengandung suatu maksud dan tujuan tertentu. Penetapan tujuan ini disesuaikan dengan keinginan pihak manajemen perusahaan itu sendiri. Badan usaha dalam menetapkan tujuan yang hendak dicapai dapat dilakukan dengan berbagai pertimbangan matang. Kemudian ditetapkan cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut.

Dalam hal menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki banyak kepentingan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Secara umum tujuan pemasaran pegadaian adalah:

- a. Memaximumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
- b. Memaximumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.

- c. Memaximumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki pilihan pula.
- d. Memaximumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien

Dengan demikian tujuan pemasaran bukan saja tercapainya kepuasan konsumen namun juga bagi perusahaan. Tujuan kegiatan pemasaran bukanlah sederhana dan sepihak (untuk kepuasan konsumen saja), tetapi tujuan sebenarnya adalah demi kepentingan perusahaan juga. Konsumen yang puas karena kebutuhannya terpenuhi akan menguntungkan perusahaan. Dengan kata lain, tujuan perusahaan akan dicapai melalui pencapaian tujuan konsumen..

2.2 PRODUK-PRODUK GADAI DAN NON GADAI

2.2.1 Pengertian Produk Gadai

Gadai di sebut dengan Rahn, yang artinya tetap dan jaminan. Menurut syara, rahn adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, tetapi dapat diambil kembali sebagai tebusan. Gadai merupakan salah satu dari perjanjian utang piutang yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berhutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya tersebut. Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan (orang yang berhutang) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang berpiutang) (Surepno, 176: 2018).

Secara sederhana gadai atau rahn adalah semacam jaminan hutang atau gadai (Novi, 2018: 198). Gadai merupakan produk unggulan dari PT Pegadaian karena layanan ini memberikan kemudahan untuk mendapatkan dana dengan cara menjaminkan suatu barang ke pegadaian. Salah satu produk yang paling diminati oleh nasabah adalah produk gadai tabungan emas. Gadai emas dikelola secara konvensional.

Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan (orang yang berhutang) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang berpiutang) (Surepno, 176: 2018).

Menurut kasmir (2010:262) dalam Mahdi Hendrich (2012), secara umum pengertian usaha gadai adalah kegiatan menjaminkan barang- barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang dan barang yang akan dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dan dengan lembaga gadai. Berikut ini adalah produk-produk gadai yaitu:

2.2.2 Gadai KCA

KCA atau disebut juga dengan kredit cepat aman adalah salah satu produk utama dari pegadaian. KCA merupakan kredit dengan sistem gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif. Agunan yang bisa digunakan untuk produk ini adalah emas, emas batangan, kendaraan (mobil dan motor), laptop, hp dan barang lainnya. Keunggulan produk KCA pegadaian yaitu:

- a. Proses pengajuan sangat mudah

- b. Proses pinjaman sangat cepat, hanya 15 menit
- c. Pinjaman mulai dari Rp.50.000 s.d Rp.500.000.000 atau lebih
- d. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu- waktu
- e. Tanpa perlu buka rekening. Dengan perhitungan sewa modal selama masa pinjaman
- f. Jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan atau 120 hari dan dapat diperpanjang dengan membayar sewa modal atau mengangsur sebagian uang pinjaman

Adapun target nasabah adalah masyarakat yang membutuhkan uang pinjaman lebih tinggi dan skema sewa modal harian.

2.2.3 Mulia Ultimate

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau dengan cicilan. Dengan proses mudah dan fleksibel. Keunggulan dari mulia atau cicil emas adalah:

- a. Emas batangan dapat dimiliki secara cicilan
- b. Proses mudah dengan layanan professional
- c. Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio aset
- d. Sebagai asset, emas batangan sangat likuid untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak
- e. Tersedia pilihan emas batangan dengan berat mulai dari 0,5 gram s.d 1 kilogram
- f. Jangka waktu angsuran mulai dari 3 bulan s.d 36 bulan

- g. Cicilan emas tetap setiap bulannya hingga lunas

2.2.4 Kresida

Kresida adalah kredit dengan angsuran bulanan, ditujukan untuk kebutuhan konsumtif dan produktif. Agunan atau jaminan yang digunakan untuk produk kresida adalah gadai emas dan jumlah pinjaman yang diberikan bisa 95% dari nilai jaminan yang diberikan. Keunggulan dari produk KRESIDA adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur pengajuan sangat mudah
- b. Pinjaman bisa mencapai 95% dari taksiran agunan
- c. Pelunasan dapat dilakukan kapan saja
- d. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu- waktu dengan pemberian diskon untuk sewa modal
- e. Pinjaman mulai dari Rp.1.000.000 s.d Rp.250.000.000
- f. Sewa modal relatif murah dengan angsuran tetap tiap bulan

Target nasabah adalah diperuntukkan bagi ibu rumah tangga, karyawan atau pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang membutuhkan pinjaman dengan jaminan.

2.2.5 Kca Prima

KCA Prima adalah fitur layanan kredit cepat dan aman yang tepat untuk memenuhi berbagai kebutuhan anda dengan proses mudah, cepat, aman dan bebas bunga. Adapun keunggulan dari produk PRIMA adalah sebagai berikut:

- a. Pinjaman bebas sewa modal (0%)
- b. Proses yang cepat, mudah, dan aman
- c. Pinjaman jangka pendek dengan tenor maksimal 60 hari
- d. Biaya administrasi yang ringan

Target nasabah adalah masyarakat dari kalangan pelajar atau mahasiswa, ibu rumah tangga, karyawan, driver ojek online.

2.2.6 Kca Bisnis

KCA Bisnis adalah fitur layanan kredit cepat dan aman yang tepat untuk pendanaan bisnis anda dengan proses mudah, cepat, dan aman. Adapun keunggulan dari produk kca bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Uang pinjaman mulai dari Rp 100.000.000,- sampai lebih dari Rp 1 Milyar (BMPK)
- b. Dapat di perpanjang berulang kali
- c. Sewa modal mulai dari 0.65% per 15 hari
- d. Layanan mudah, cepat, dan aman
- e. Tanpa perlu buka rekening
- f. Uang pinjaman dapat di transfer ke nomor rekening nasabah
- g. Nilai taksiran yang lebih besar
- h. Di layani di lebih dari 4245 outlet pegadaian

Target nasabah adalah pelaku usaha atau pebisnis yang membutuhkan pinjaman minimal Rp 100.000.000,- dengan sewa modal terjangkau.

2.2.7 Pengertian Non-Gadai

Non-gadai adalah jasa pembayaran yang bisa digunakan melalui aplikasi pegadaian digital service (PDS) jasa pembayaran tersebut seperti pembelian pulsa, pembayaran listrik, PDAM, dan indihome. Pembayaran tersebut bisa melalui rekening bank yang sudah bekerjasama dengan pegadaian dan telah disambungkan aplikasi PDS.

2.2.8 Kreasi

Kreasi adalah kredit yang ditunjukkan kepada para usaha kecil dan menengah (UMKM) untuk pengembangan usaha. Yang menggunakan sistem fidusia, yang berarti jaminan yang harus diberikan adalah BPKB kendaraan.

Keunggulan dari produk KREASI yaitu sebagai berikut:

1. Prosedur pengajuan kredit sangat cepat dan mudah
2. Sewa modal relatif murah dengan angsuran tetap setiap bulannya
3. Dilayani di seluruh outlet pegadaian dan aplikasi pegadaian digital
4. Pinjaman mulai dari Rp.1.000.000
5. Jangka waktu pinjaman fleksibel. Dengan pilihan jangka waktu 12, 18, 24, 36 dan 48 bulan

2.2.9 Tabungan Emas

Tabungan emas pegadaian adalah layanan penitipan saldo emas yang memudahkan masyarakat untuk berinvestasi emas. Produk tabungan emas memungkinkan nasabah melakukan investasi emas secara mudah, murah, aman dan terpercaya. Keunggulan dari produk tabungan emas sebagai berikut:

1. Order cetak emas dapat dilakukan mulai dari kepingan 5 gram
2. Harga jual dan buyback yang kompetitif
3. Biaya administrasi dan pengelolaan ringan
4. Dijamin karatase 24 karat
5. Nasabah dapat melakukan transfer ke rekening tabungan emas mulai dari 0,1 gram
6. Dikelola secara profesional dan transparan

2.2.10 Pembayaran

Pembayaran (Multi Pembayaran Online) menggunakan aplikasi PDS memberikan solusi kemudahan untuk berbagai macam pembayaran tagihan yang nasabah miliki seperti pembayaran listrik, top up pulsa, PDAM, Telkom, dll.

Kelebihan pembayaran multi pembayaran online yaitu:

1. Pembayaran secara realtime untuk kemudahan dan kenyamanan nasabah
2. Metode pembayaran yang fleksibel. Dapat disinergikan dengan gadai emas.

2.2.11 Arrum Haji

Arrum haji adalah produk pembiayaan porsi haji yang dimiliki oleh pegadaian. Pembiayaan haji adalah layanan pembiayaan untuk mendapatkan porsi haji secara syariah dengan barang jaminan emas atau tabungan emas dan prosesnya yang mudah dan aman. Keunggulan dari produk arrum haji adalah:

1. Memperoleh tabungan haji yang langsung bisa digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji
2. Kepastian nomor porsi
3. Emas dan dokumen haji aman tersimpan di pegadaian
4. Biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau
5. Jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji pada saat lunas

2.3 Pendapatan

2.3.1 Pengertian Pendapatan

Pengertian Pendapatan Santoso (2007: 90) menyatakan pendapatan adalah arus masuk atau penambahan aktiva atau penyelesaian suatu kewajiban atau kombinasi dari keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi inti (major/central operation) yang berkelanjutan (regular) dari suatu perusahaan.

Skousen dan Stice (2009: 563) menyatakan pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan aktiva lainnya sebuah entitas atau pembentukan utang (atau sebuah kombinasi dari keduanya) dari pengantaran barang atau penghasilan barang, memberikan pelayanan atau melakukan aktivitas lain yang membentuk operasi pokok atau bentuk entitas yang terus berlangsung.

Yang dimaksud dengan pendapatan adalah segala sesuatu yang diterima oleh pekerja sebagai balas jasa atas kerja mereka (Handoko T., Hani, 1994 dalam Gomes, 1997 : 129).

2.3.2 Sumber dan Jenis Pendapatan

Pada dasarnya pendapatan itu timbul dari penjualan barang atau penyerahan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Pendapatan dapat timbul dari penjualan, proses produksi, pemberian jasa termasuk pengangkutan dan proses penyimpanan (Abubakar dkk, 2021).

Dalam perusahaan dagang, pendapatan timbul dari penjualan barang dagang. Pada perusahaan manufaktur, pendapatan diperoleh dari penjualan produk selesai. Sedangkan untuk perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa kepada pihak lain. Adapun jenis – jenis pendapatan dari satu kegiatan perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Pendapatan operasional

Menurut Dyckman, Dukes dan Davis (2002: 239) pada dasarnya pendapatan operasional timbul dari berbagai cara yaitu :

2. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut tanpa penyerahan jasa yang telah selesai diproduksi.
3. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah.
4. Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerja sama dengan para investor.
5. Pendapatan non operasional (pendapatan lain-lain)

Pendapatan yang diperoleh dari sumber lain diluar kegiatan utama perusahaan digolongkan sebagai pendapatan non operasional yang sering juga disebut sebagai

pendapatan lain-lain. Pendapatan ini diterima perusahaan tidak kontiniu namun menunjang pendapatan operasional perusahaan. Dari timbulnya pendapatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa sumber pendapatan meliputi semua hasil yang diperoleh dari bisnis dan investasi. Kaitannya dengan operasi perusahaan, pada umumnya sumber dan jenis pendapatan dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- a. Pendapatan dari Operasi Normal Perusahaan
- b. Pendapatan dari Luar Operasi Perusahaan

2.3.3 Konsep – Konsep Pendapatan

Pengertian dan penafsiran yang berkelainan dengan pendapatan disebabkan oleh adanya latar belakang yang berbeda dalam penyusunan konsep pendapatan itu sendiri. Dari berbagai literatur teori akuntansi dapat diketahui bahwa terdapat berbagai konsep mengenai pendapatan. Walaupun setiap konsep pendapatan yang ada akan menimbulkan pengertian dan penafsirannya masing-masing, namun sebenarnya konsep-konsep pendapatan tersebut memiliki dasar yang sama. Secara garis besar konsep mengenai pendapatan dapat ditinjau dari dua segi pandang : 1. Pendapatan Menurut Ilmu Ekonomi 2. Pendapatan Menurut Ilmu Akuntansi Hendriksen (2002: 163), menyatakan ada 2 (dua) pendekatan terhadap konsep pendapatan yang ditemui dalam literatur – literatur akuntansi yaitu:

1. Konsep Arus Masuk (Inflow Concept)

Konsep arus masuk adalah sebuah pandangan yang menekankan pada arus masuk atau peningkatan aktiva yang timbul sebagai akibat dari aktifitas

operasional perusahaan, atau arus masuk menegaskan bahwa pendapatan ada karena dilaksanakan kegiatan usaha.

2. Konsep Arus Keluar (Out Flow Concept)

Konsep Arus keluar adalah sebuah pandangan yang menganggap pendapatan sebagai arus keluar dalam arti bahwa dasar timbulnya pendapatan adalah diawali dengan proses penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan melalui factor- factor produksi selama masa tertentu. Barang atau jasa tersebut akan keluar dari perusahaan melalui penjualan atau penyerahan barang atau jasa yang kemudian menimbulkan pendapatan bagi perusahaan.

Harnanto (2003:389) menyatakan mengenai pengakuan pendapatan yaitu, “Untuk dapat diakui, pendapatan harus sudah direalisasi (realized) atau, dapat direalisasikan (realizable) dan sudah diperoleh (earned)”

2.4 Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan yang terletak di Jl.Kalabbirang, Kecamatan Pattallassang, Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan. Peneliti ini memilih daerah ini sebagai tempat penelitian karena kantor ini merupakan kantor cabang utama yang ada di Takalar. Adapun waktu penelitian yang direncanakan yaitu selama ± 2 bulan, dimulai dari bulan Maret hingga bulan Mei 2022. dan penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dimana menurut Sugiyono (2017: 7) penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang bersifat positivisme dan memandang bahwa segala sesuatu dapat diklasifikasikan, relative tetap, konkrit, teramati, terukur, dan gejala bersifat sebab akibat.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang dapat diukur secara langsung yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka yang diperoleh dari PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

3.2.2 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersifat time series dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 Data tersebut

meliputi produk gadai dan non gadai asli dari kantor PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi semua data realisasi misalnya 1000 orang dikatakan sebagai populasi karena terkait dalam sebuah penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan responden pada PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

3.3.2 Sampel Penelitian

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode purposive sampling atau *judgmental sampling*, yaitu cara pengambilan sampel yang didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan tertentu, terutama pertimbangan yang diberikan oleh sekelompok pakar atau ahli. Menurut Sugiyono (2012: 81) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Berdasarkan dari kriteria tertentu, maka diperoleh dari 3 tahun data sebagai sampel dari tahun 2019-2021.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini untuk mendapatkan data primer dan melalui dengan mengambil data langsung yang telah dikumpulkan dan diolah oleh pihak Pegadaian. Periode data yang digunakan adalah yang terbaru

dari tahun 2018-2021 yang bersumber dari situs resmi Bank Indonesia, laporan tahunan PT Pegadaian (Persero) Cabang Takalar.

3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi linier berganda dengan menggunakan alat berupa software SPSS for windows, setelah data-data terkumpul maka akan dilakukan analisis data yang terdiri dari:

1. Uji statistik deskriptif

Statistik deskriptif membahas cara-cara pengumpulan, peringkasan, penyajian data sehingga diperoleh informasi agar lebih mudah dipahami. Informasi yang dapat diperoleh dengan statistik deskriptif antara lain pemusatan data (median, modus, mean), penyebaran data (varians, simpangan rata-rata, range dan simpangan baku), kecenderungan suatu gugus data, ukuran letak (desil, kuartil dan persentil).

2. Uji kualitas Data

a. Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu data dapat dipercaya kebenarannya sesuai dengan kenyataan. Sugiyono (2017) mengemukakan bahwa valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Valid menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti.

Uji validitas dalam penelitian ini mengkorelasikan skor tiap butir dengan skor total yang merupakan jumlah dari tiap skor butir. Penelitian ini merupakan

instrumen non-test, maka mengukur instrumen tersebut cukup memenuhi validitas konstruksi. Pengujian validitas tiap butir digunakan analisis item yaitu mengkorelasikan skor tiap butir dengan skor total yang merupakan jumlah setiap skor butir. Teknik yang digunakan untuk uji validitas pada penelitian ini adalah teknik korelasi *product moment* dari Pearson.

b. Uji realibilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data menunjukkan tingkat ketepatan, tingkat keakuratan, kestabilan dan konsistensi dalam mengungkapkan gejala tertentu. Menurut sugiyono (2018). Untuk menguji realibilitas dalam penelitian ini digunakan koefisien *Cronbach's Alpha*. Jika nilai koefisien alpha lebih besar dari 0,70 maka disimpulkan bahwa instrument penelitian tersebut handal atau *reliable* (Imam Ghozali, 2017).

3. Uji asumsi klasik

a. Uji normalitas

Uji normalitas data bertujuan untuk menguji data dengan model regresi berdistribusi normal atau tidak normal (Imam Ghozali, 2017). Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi normal. Pengujian normalitas data dilakukan dengan uji *Kolmogorov-Smirnov*.

b. Uji multikolinieritas

Menurut Husein Umar dalam Abshor, M. U., Hasiholan, L. B., & Malik, D. (2018) uji multikolinearitas adalah uji yang bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebasnya.

Dengan menggunakan nilai toleransi, nilai yang berbentuk harus diatas 10% dengan menggunakan VIF (*Variance Inflation Factor*), nilai yang terbentuk harus kurang dari 10, jika tidak maka terjadi multikolinearitas, dan model regresi tidak layak untuk digunakan.

c. Uji heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah residual yang tidak konstan pada regresi sehingga akurasi hasil prediksi menjadi meragukan. Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dan residual satu observasi ke observasi lain.

Heteroskedastisitas menggambarkan nilai hubungan antara nilai yang diprediksi dengan Studentized Delete Residual nilai tersebut. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada satu model dapat dilihat dari pola gambar Scatterplot model. Analisis pada gambar Scatterplot yang menyatakan model regresi linier berganda tidak terdapat heteroskedastisitas.

4. Uji Hipotesis

a. Uji persamaan regresi linier berganda

Pengujian hipotesis ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda yang bertujuan untuk menguji hubungan pengaruh antara satu variabel terhadap variabel lain. Variabel yang dipengaruhi disebut variabel tergantung atau dependen, sedangkan variabel yang mempengaruhi disebut variabel bebas atau independen. Model persamaannya dapat digambarkan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \beta_3x_3 + \varepsilon$$

Keterangan:

X1 : Produk Gadai

X2 : Non Gadai

Y : Pendapatan

α : Konstanta

βx : Koefisien regresi

ε : Error

Linearitas hanya dapat diterapkan pada regresi berganda karena memiliki variabel independen lebih dari satu, suatu model regresi linear berganda dikatakan linear jika memenuhi syarat-syarat linearitas, seperti normalitas data (baik secara individu maupun model), bebas dari asumsi klasik statistik multikolinieritas, autokorelasi, heteroskedastisitas. Model regresi linear berganda dikatakan model yang baik jika memenuhi asumsi normalitas data dan terbebas dari asumsi-asumsi klasik statistik.

b. Uji simultan (Uji statistik F)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh secara simultan variabel bebas terhadap variabel terikat, maka model persamaan regresi masuk dalam kriteria cocok atau fit. Sebaliknya, jika tidak terdapat pengaruh secara simultan maka hal ini akan masuk dalam kategori tidak cocok atau non fit.

c. Uji Statistic t

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dalam persamaan regresi linear berganda secara parsial. Uji t juga dilakukan untuk menguji kebenaran koefisien regresi dan melihat apakah

koefisien regresi yang diperoleh signifikan atau tidak. Untuk melihat adanya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, diuji pada tingkat signifikan $\alpha = 0,05$

d. Uji R^2

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas.

3.6 Definisi Operasional

Definisi Operasional Variabel Definisi operasional variabel adalah pengertian variabel (yang diungkap dalam definisi konsep) tersebut secara operasional, secara praktik, secara nyata, dalam lingkup objek penelitian yang diteliti.

1. Variabel terikat Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini ada satu variabel terikat yang digunakan yaitu pendapatan asli daerah kota Makassar. Untuk mengukur pendapatan asli daerah suatu daerah menggunakan indikator yakni dengan menjumlahkan semua yang menjadi sumber-sumber pendapatan asli daerah itu sendiri.
2. Variabel Bebas Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel terikat. Variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini adalah produk gadai dan non gadai pada PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Pegadaian merupakan lembaga perkreditan rakyat dengan sistem gadai, lembaga semacam ini pada awalnya berkembang di Italia yang kemudian di praktikan di wilayah-wilayah Eropa lainnya misalnya Inggris dan Belanda. Sistem gadai tersebut memasuki Indonesia dibawa dan dikembangkan oleh orang Belanda (VOC). Bentuk usaha pegadaian di Indonesia berawal dari Ban van Lening pada mas VOC, yang mempunyai tugas memberikan pinjaman uang kepada masyarakat dengan jaminan gadai. Sejak itu, bentuk usaha pegadaian telah mengalami beberapa kali perubahan sejalan dengan perubahan peraturan-peraturan yang mengaturnya (Rais, 2008: 123).

Sejak dikelola oleh Pemerintah, Pegadaian banyak mengalami pergantian status, mulai dari Perusahaan Negara (PN) pada 1 Januari 1961 berdasarkan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-undang (Perpu) No. 19 Tahun 1960 Jo Peraturan Pemerintah (PP) No. 178 Tahun 1961 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN) pada tahun 1969 berdasarkan PP nomor 7 tahun 1969. Kemudian pada tahun 1990 badan hukum diubah yang awalnya dari PERJAN menjadi PERUM, berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 10 Tahun 1990 yang diperbarui dengan Peraturan Pemerintah (PP) No. 103 Tahun 2000. Kemudian, pada tanggal 01 April 2012 diubah menjadi PT Pegadaian (Persero) berdasarkan Akta Pendirian PT Pegadaian (Persero) berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 51

Tahun 2011 yang dibuat dihadapan Nanda Fauziwan, SH. M.Kn Notaris di Jakarta Selatan dan disahkan berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-17525,AH.H.01.01 tahun 2012 tanggal 4 April 2012 tentang pengesahan badan hukum perseroan telah disahkan Badan Hukum Perusahaan (Persero) Pegadaian (Persero) yang kemudian diubah terakhir dengan akta nomor: 10 tanggal 12 Agustus 2015(www.pegadaian.co.id).

Dalam perjalanan pegadaian mengalami beberapa kali perubahan status yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961 kemudian berdasarkan peraturan pemerintah Nomor 7 tahun 1961 menjadi perusahaan Jawatan, selanjutnya berdasarkan peraturan pemerintah Nomor 10 tahun 1990 berubah menjadi perusahaan umum (PERUM) (Adrian Sutedi,2011/80) Dan bentuk badan hukum berubah dari PERUM ke PERSERO pada tanggal 1 April 2012 berdasarkan peraturan pemerintah (pp) No. 51 Tahun 2011.

1. Era Kolonial

Sejarah pegadaian dimulai pada saat Pemerintah Belanda (VOC) mendirikan Bank van Leening yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746.

Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816), Bank Van Leening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari Pemerintah Daerah setempat ("licentie stelsel"). Namun metode tersebut berdampak buruk pemegang lisensi menjalankan praktik rentenir atau lintah darat

yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu metode "licentie stelsel" diganti menjadi "pacth stelsel" yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah daerah.

Pada saat Belanda berkuasa kembali, pacth stelsel tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama. Pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya. Selanjutnya pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan "cultuur stelsel" di mana dalam kajian tentang pegadaian saran yang dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli Pemerintah dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi, Jawa Barat. Selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian.

Pada masa pendudukan Jepang gedung kantor pusat Jawatan Pegadaian yang terletak di jalan Kramat Raya 162, Jakarta dijadikan tempat tawanan perang dan kantor pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang baik dari sisi kebijakan maupun struktur organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian dalam bahasa Jepang disebut 'Sitji Eigeikyuku' (質局), Pimpinan Jawatan

Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M. Saubari.

2. Era Kemerdekaan

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karanganyar, Kebumen karena situasi perang yang kian memanas. Agresi Militer Belanda II memaksa kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Pasca perang kemerdekaan kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini, Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan Peraturan Pemerintah No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan), dan selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah No.10/1990 (yang diperbaharui dengan Peraturan Pemerintah No.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (Perum). Kemudian pada tahun 2011, perubahan status kembali terjadi yakni dari Perum menjadi Perseroan yang telah ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah (PP) No.51/2011 yang ditandatangani pada 13 Desember 2011. Namun, perubahan tersebut efektif setelah anggaran dasar diserahkan ke pejabat berwenang yaitu pada 1 April 2012.

Pada tanggal 11 Juni 2021, Pegadaian resmi menyerahkan hotel-hotel miliknya ke Wika Realty, sebagai bagian dari upaya pemerintah untuk menyatukan kepemilikan hotel BUMN. [3]

Pada tanggal 2 Juli 2021, Pemerintah Indonesia resmi menyerahkan mayoritas saham Pegadaian kepada Bank Rakyat Indonesia melalui Peraturan

Pemerintah nomor 73 tahun 2021, sebagai bagian dari pembentukan holding BUMN yang bergerak di bidang ultra mikro.

4.1.2 VISI DAN MISI PEGADAIAN

1. Visi PT Pegadaian (Persero)

“ Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan Sebagai Agen Inklusi Keuangan Pilihan Utama Masyarakat”.

2. Misi PT Pegadaian (Persero)

Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh pemangku kepentingan dengan mengembangkan bisnis inti, Membangun bisnis yang lebih beragam dengan mengembangkan bisnis baru untuk menambah proposisi nilai ke nasabah dan pemangku kepentingan, Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui :

- Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital
- Teknologi informasi yang handal dan mutakhir
- Praktek manajemen resiko yang kokoh
- Sumber daya manusia yang profesional berbudaya kinerja baik.

4.1.3 LOKASI PERUSAHAAN

Berikut ini merupakan lokasi kegiatan penelitian :

Nama Instansi : Kantor Pegadaian Cabang Takalar

Alamat : Jl. Jend Sudirman No 161, Takalar, Sulawesi Selatan

Telepon : 041821235

Website : <http://www.prgadaian.co.id/>

Kode Pos :-

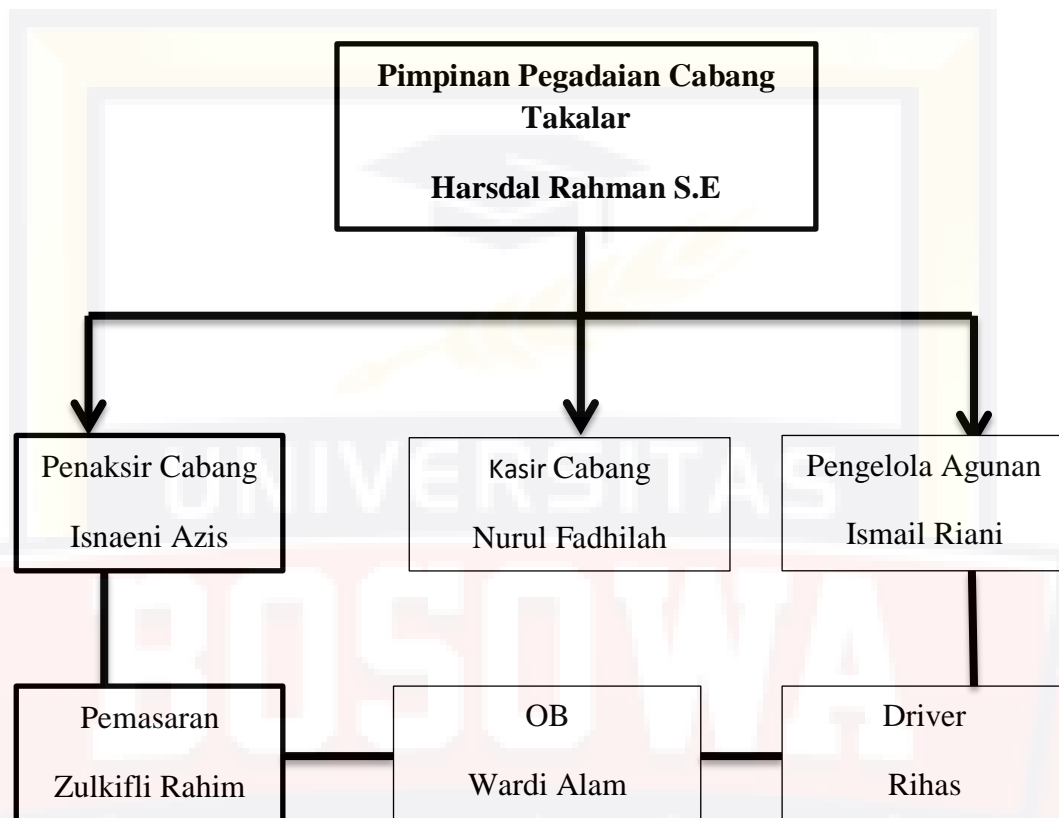
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi adalah susunan komponen-komponen (unit-unit kerja) dalam suatu organisasi. Struktur organisasi menunjukkan adanya pembagian kerja dan menunjukkan fungsi atau kegiatan yang berbeda-beda yang diintegrasikan dan dikoordinasikan.

Struktur organisasi merupakan aspek yang sangat penting dalam sebuah organisasi, baik itu organisasi yang bergerak dibidang sosial dan pada bidang yang bergerak pada dunia usaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Maka PT Pegadaian memerlukan struktur organisasi yang menjadi acuan untuk menentukan setiap tugas dan tanggung jawab atas tiap jabatan yang ada didalamnya.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Cabang Pegadaian Takalar



4.1.4 Fungsi dan Tugas Bagaian

1. Pimpinan Cabang

- a. Mengkoordinasi semua kegiatan yang ada dicabang maupun unit
- b. Melaksanakan pembinaan pada bawahannya
- c. Melakukan approval sesuai dengan kewenangannya

2. Penaksir

- a. Menaksir barang jaminan
- b. Menandatangani surat bukti kredit
- c. Menentukan besaran pinjaman yang diberikan ke nasabah
- d. Melaksanakan lelang

- e. Menghubungi nasabah yang jatuh tempo
- f. Menetapkan biaya administrasi dan jasa pinjam sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

3. Kasir

- a. Melayani pembayaran dan lalu lintas uang di kantor cabang
- b. Melayani transaksi pelunasan
- c. Menerima modal
- d. Menyerahkan modal kepada pimpinan cabang
- e. Melakukan pembayaran segala pengeluaran di kantor pegadaian
- f. Menerima uang hasil penjualan barang jaminan atau lelang

4. Pengelola Agunan

- a. Menyimpan dan mengelola barang jaminan
- b. Merawat barang jaminan
- c. Mengeluarkan barang jaminan
- d. Menerima barang jaminan
- e. Menata barang jaminan
- f. Mengelompokkan barang agunan sesuai dengan bulan pinjamannya dan menyusun sesuai dengan urutan nomor pada agunan tersebut

5. Sales Head

- a. Bertanggung jawab penjualan produk yang ada di cabang dan unit.
- b. Bertanggung jawab terhadap target penjualan yang telah ditetapkan
- c. oleh perusahaan.

6. OB

- a. Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alat-alat kantor dan gedung kantor
 - b. Melayani perintah yang menjadi kebutuhan kantor dan karyawan
 - c. Menyediakan minum untuk tamu dan semua karyawan kantor
7. Driver
- a. Mengantar jemput karyawan pada saat bekerja diluar perusahaan dan merawat kendaraan yang digunakan dengan baik
 - b. Memastikan kendaraan dalam keadaan bersih pada pagi hari sebelum digunakan dan sore hari selesai bertugas

4.2 Analisis Deskriptif

Seluruh data yang di gunakan dalam penelitian ini menggunakan data sekunder runtun waktu atau disebut juga dengan time series periode tahun 2019-2021. Penelitian ini menggunakan data pendapatan gadai pada PT pegadaian sebagai variabel dependen, dimana data tersebut diperoleh penulis dari *annual report* yang di publikasikan pada website PT Pegadaian (Persero). Sedangkan variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari produk gadai dan non gadai. Pengolahan data dilakukan secara elektronik dengan menggunakan *statistical product and service solutions*. Untuk mempercepat hasil yang dapat di jelaskan variabel-variabel yang akan di teliti. Pembahasan dilaakukan dengan Uji Asumsi Klasik, Analisis Regresi Berganda dan Uji Hipotesis.

4.2.1 Produk Gadai

Menurut UU hukum Perdata Pasal 1150, Gadai adalah hak di peroleh

seseorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Berikut ini data produk gadai dari tahun 2019 sampai dengan 2021.

Data untuk variabel pendapatan produk gadai di tunjukan oleh tabel berikut ini :

Tabel 4.1
Produk Gadai

No	Bulan	2019	2020	2021
1	Januari	Rp 28.973.743.765	Rp 29.649.766.785	Rp 36.425.873.878
2	Februari	Rp 30.277.168.260	Rp 30.770.156.984	Rp 34.544.479.871
3	Maret	Rp 30.550.495.204	Rp 30.899.198.242	Rp 34.364.322.007
4	April	Rp 31.060.170.271	Rp 31.215.172.038	Rp 34.901.592.256
5	Mei	Rp 31.078.667.380	Rp 31.223.855.282	Rp 33.762.516.221
6	Juni	Rp 32.763.461.637	Rp 32.793.731.340	Rp 33.202.233.056
7	Juli	Rp 35.908.815.746	Rp 36.030.889.179	Rp 32.138.879.943
8	Agustus	Rp 34.885.038.901	Rp 34.727.928.907	Rp 30.401.888.068
9	September	Rp 36.159.553.553	Rp 36.644.413.543	Rp 30.026.550.943
10	Oktober	Rp 37.627.625.527	Rp 37.678.553.543	Rp 29.324.367.623
11	November	Rp 37.716.127.669	Rp 37.576.019.270	Rp 29.927.206.355
12	Desember	Rp 38.624.004.683	Rp 38.277.226.001	Rp 30.872.669.800

Sumber : Annual Report PT Pegadaian

Berdasarkan tabel 4.1 diatas dapat kita lihat bahwa pendapatan PT Pegadaian di tahun 2019 yang paling tinggi di dapatkan yaitu di bulan Desember sebesar Rp 38.6254.004.683, sedangkan pendapatan pegadaian yang paling rendah

di dapatkan pada bulan januari dengan jumlah sebesar Rp 28.973.743.765. Pada tahun 2020 pendapatan pegadaian tertinggi di dapatkan pada bulan Desember dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 38.277.226.001 sedangkan pendapatan pegadaian yang terendah pada tahun 2020 di bulan januari sebesar Rp 29.649.766.785. dan kemudian pada tahun 2021 pendapatan yang di dapatkan oleh PT pegadaian di bulan januari sebesar Rp 36.425.873.878 sedangkan pendapatan terendah di dapatkan pada bulan oktober sebesar Rp 29.324.367.623.

4.2.2 Non Gadai

Non gadai merupakan salah satu produk pegadaian dimana produk pegadaian ini melakukan penjaminan seperti BPKB kendaraan serta alat elektronik lainnya.

Adapun data non gadai dari pt pegadaian yaitu dari tahun 2019 sampai dengan 2021 sebagai berikut :

Tabel 4.2
Produk Non Gadai

No	Bulan	2019	2020	2021
1	Januari	Rp 3.196.664.360	Rp 4.468.831.964	Rp 5.016.831.568
2	Februari	Rp 3.720.707.495	Rp 4.970.228.654	Rp 4.725.591.009
3	Maret	Rp 3.881.490.918	Rp 5.267.990.115	Rp 4.735.666.006
4	April	Rp 4.704.999.984	Rp 5.787.942.950	Rp 4.502.311.878
5	Mei	Rp 4.940.964.445	Rp 5.591.529.288	Rp 4.270.695.065
6	Juni	Rp 5.041.517.687	Rp 5.372.202.264	Rp 4.226.110.328
7	Juli	Rp 5.258.192.733	Rp 5.279.100.669	Rp 4.150.179.764
8	Agustus	Rp 5.416.263.075	Rp 5.209.383.658	Rp 4.060.812.969
9	September	Rp 5.529.406.172	Rp 5.088.581.272	Rp 3.896.861.112
10	Oktober	Rp 5.801.517.454	Rp 5.093.203.410	Rp 3.739.306.723
11	November	Rp 5.903.238.535	Rp 6.397.208.771	Rp 3.776.497.338
12	Desember	Rp 6.107.949.436	Rp 7.350.728.979	Rp 3.754.064.978

Sumber : Annual Report PT Pegadaian

Pada tabel di atas dapat kita lihat bahwa pendapatan PT Pegadaian yang paling tinggi di dapatkan pada tahun 2019 di bulan desember sebesar Rp 6.107.949.436, sedangkan pendapatan paling rendah yang di dapatkan PT Pegadaian di tahun 2019 di bulan januari sebesar Rp 3.196.664.360. dan pada tahun 2020 pendapatan pegadaian yang di dapatkan paling tertinggi berada di bulan desember sebesar Rp 7.350.728.979 sedangkan pendapatan terendah di bulan januari sebesar Rp 4.468.831.964. Pada tahun 2021 pendapatan pegadaian yang paling tinggi di dapatkan pada bulan januari sebesar Rp 5.016.831.568 dan paling terendah di bulan desember sebesar Rp 3.754.064.978.

4.2.3 Pendapatan

pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas noral perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Adapun data pendapatan dari PT Pegadaian cabang takalar dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 sebagai berikut :

Tabel 4.3
Pendapatan Pegadaian

No	Bulan	2019	2020	2021
1	Januari	Rp 32.227.774.446	Rp 104.752.310.657	Rp 41.618.505.746
2	Februari	Rp 34.068.301.782	Rp 107.355.006.802	Rp 39.408.548.340
3	Maret	Rp 34.509.278.092	Rp 108.325.851.380	Rp 39.237.040.098
4	April	Rp 35.867.124.462	Rp 110.679.647.867	Rp 39.505.637.390
5	Mei	Rp 36.463.469.651	Rp 109.247.504.828	Rp 38.139.251.001
6	Juni	Rp 37.908.875.589	Rp 111.359.818.759	Rp 37.546.930.931
7	Juli	Rp 41.275.804.670	Rp 116.314.106.744	Rp 36.420.567.320
8	Agustus	Rp 40.414.524.685	Rp 111.504.503.352	Rp 34.571.320.515
9	September	Rp 41.732.291.796	Rp 114.461.926.863	Rp 34.022.533.508

10	Oktober	Rp 43.409.734.399	Rp 115.783.236.995	Rp 32.331.978.029
11	November	Rp 43.737.380.035	Rp 118.509.252.366	Rp 33.765.859.092
12	Desember	Rp 44.861.972.714	Rp 122.141.823.559	Rp 34.687.211.275

Sumber : Annual Report PT Pegadaian

Berdasarkan tabel 4.3 di atas dapat kita lihat bahwa pendapatan pegadaian paling tinggi yaitu di bulan desember tahun 2019 sebesar Rp 44.861.972.714, sedangkan pendapatan pegadaian paling rendah di bulan januari tahun 2019 sebesar Rp 32.227.774.446. Dan dapat kita lihat bahwa di tahun 2020 pendapatan pegadaian yang paling tinggi di dapatkan pada bulan desember dengan total pendapatan sebesar Rp 122.141.823.559 dan pendapatan terendah yaitu di bulan januari dengan total pendapatan sebesar Rp 104.752.310.657. Sedangkan pendapatan pegadaian di tahun 2021 yang paling tinggi di dapatkan pada bulan april sebesar Rp 39.505.637.390 sedangkan pendapatan terendah di dapatkan pada bulan oktober dengan total pendapatan sebesar Rp 32.331.978.029.

4.3 Hasil dan Analisis Penelitian

Seluruh data yang digunakan penulis dalam penelitian ini menggunakan data sekunder runtut waktu atau disebut juga dengan time series periode 2019 – 2021 Penelitian ini menggunakan data jumlah pendapatan gadai pada PT Pegadaian sebagai variabel dependen, di mana data tersebut diperoleh penulis dari Annual Report PT Pegadaian cabang takalar sulawesi selatan. Sedangkan variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari produk gadai dan non gadai. Data pendapatan pegadaian diperoleh Annual Report PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan.

Data penelitian ini dianalisis dan diuji dengan uji statistik yaitu statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan analisis regresi untuk pengujian hipotesis penelitian, dengan bantuan program SPSS.

4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan suatu metode dengan mendeskripsikan faktor-faktor yang berhubungan dengan permasalahan yang dimaksud. Tujuannya memberikan informasi sekilas tentang variabel penelitian yang dapat digunakan untuk mengetahui variabel penelitian. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah nilai rata-rata (mean), nilai minimum dan maksimum serta standar deviasi. Dalam penelitian ini, dihasilkan 36 (Tiga Puluh Enam) data sampel yang diperoleh dari 3 tahun berturut-turut yaitu, 2019, 2020 dan 2021 yang kemudian akan digunakan untuk memberikan gambaran umum dari variabel penelitian. Variabel variabel dalam penelitian ini meliputi Produk Gadai, Non Gadai, Pendapatan Pegadaian. Berikut ini adalah penjelasan dari statistik data penelitian : Berdasarkan hasil olah data , dapat nilai statistik deskriptif variabel Produk gadai, Non Gadai dan Pendapatan Pegadaian:

Tabel 4.4
Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics									
	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean		Std. Deviation	Variance
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Statistic
X1	36	9650260918.00	28973743765.00	38624004683.00	12030043637 31.00	33416787881.4167	500255424.25204	3001532545.51225	9009197621769221100.000
X2	36	6377752923.00	366372218.00	6744125141.00	119240860743.00	3312246131.7500	361281919.10796	2167691514.64777	4698886502675939300.000
Y	36	125875926.00	57366321.00	183242247.00	3869420176.00	107483893.7778	5249252.19744	31495513.18465	991967350764502.200
Valid N (listwise)	36								

Sumber : Output SPSS Versi 24, 2022 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa N atau jumlah data setiap variabel yang valid berjumlah 36, dari 36 data sampel Pendapatan(Y).Diketahui nilai minimum sebesar 57366321,00, nilai maksimumnya sebesar 183242247,00, dari periode 2019 – 2021 diketahui nilai mean dari pendapatan adalah 5249252,19700 dan nilai standar deviasi dari pendapatan sejumlah 31495513,18000 yang artinya nilai mean lebih besar dari nilai standar deviasi sehingga penyimpangan data yang terjadi rendah maka penyebaran nilainya merata.

4.3.2 Uji Asumsi Klasik

4.3.2.1 Uji Normalitas

Uji Asumsi Klasik normalitas digunakan untuk menguji data variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan. Berdistribusi normal atau tidak. Persamaan regresi dikatakan baik jika memenuhi data variabel bebas dan variabel terikat berdistribusi mendekati normal atau tidak sama sekali.

Digunakan untuk mengetahui data berdistribusi normal atau tidak. Untuk mengetahui data yang digunakan berdistribusi normal atau tidak dapat menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov. Jika signifikansi atau nilai probabilitas > dari $\alpha = 0,05$, maka data tersebut berdistribusi normal, Zainul Fikri (2016).

Tabel 4.5

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	19745138.86497270
Most Extreme Differences	Absolute	.107
	Positive	.107
	Negative	-.077
Test Statistic		.107

Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.	
b. Calculated from data.	
c. Lilliefors Significance Correction.	
d. This is a lower bound of the true significance.	

Sumber : Output SPSS Versi 24, 2022 (data diolah)

Dari hasil uji Normalitas metode yang digunakan yaitu, *Kolomogrow Smirov* memiliki hasil signifikan dari uji normalitas sebesar 0,107 dimana hasil tersebut lebih tinggi dari taraf signifikan 0,05 jadi kesimpulan dari uji tes normalitas pada penelitian ini adalah terdistribusi normal.

4.3.2.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Dalam penelitian ini, uji multikolonieritas dapat dilihat dari nilai tolerance dan variance inflation factor (VIF) (Ghozali, 2013:103). Multikolonieritas tidak terjadi jika $VIF < 10$ dan nilai tolerance $> 0,10$.

Tabel 4.6
Uji Multikolinearitas

Coefficients^a						
Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
390373034.463	40232301.254		9.703	.000		
.009	.001	.859	7.137	.000	.823	1.215
.005	.002	.377	3.136	.004	.823	1.215

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Output SPSS Versi 24, 2022 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.6 diatas menunjukkan hasil perhitungan Tolerance Dan Vif dimana tidak ada variabel independen yang kurang dari 0,10 (Tol>0,10) yang berarti tidak ada kolerasi antara variabel independen yang nilainya lebih dari 95%.Dapat kita lihat dari nilai Vif menunjukkan bahwa tidak ada variabel yang nilainya independen yang nilainya lebih dari 10 (VIF<10). Jadi dapat kita simpulkan bahwa di dalam penelitian ini tidak terdapat multikolineeritas antar variabel independen.

4.3.2.3 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik autokorelasi. Model regresi yang baik adalah yang tidak adanya masalah autokorelasi. Hasil uji autokorelasi menggunakan Durbin Watson (DW). Selanjutnya nilai ini akan dibandingkan dengan nilai dl pada tabel

durbin watson dengan signifikansi 5%. Data dikatakan bebas autokorelasi jika nilai durbin watson > nilai du, (Suha & Wahyudi, 2018).

Tabel 4.7

Uji Autokorelasi

Model Summary^b						
Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,779 ^a	,607	,583		20334675,42000	1,647
a. Predictors: (Constant), X2, X1						
b. Dependent Variable: Y						

Sumber : Output SPSS Versi 24, 2022 (data diolah)

Berdasarkan uji autokolerasi pada tabel 4.7 menunjukkan bahwa nilai Durbin-Waston sebesar 1,647. Dimana nilai ini di bandingkan dengan nilai du pada $n=36$ dan $k=3$ sehingga diperoleh nilai du sebesar 1.5872 dan dl sebesar 1.3537. Hal ini sesuai dengan ketentuan $du < dw < 4-du$, yaitu $1.5872 < 1.647 < 2.4128$ hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi autokorelasi.

4.3.2.4 Uji Heteroskedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas atau tidak terjadi heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heterokedastisitas. (Ghozali, 2013).

Tabel 4.8
Uji Heteroskedastisitas

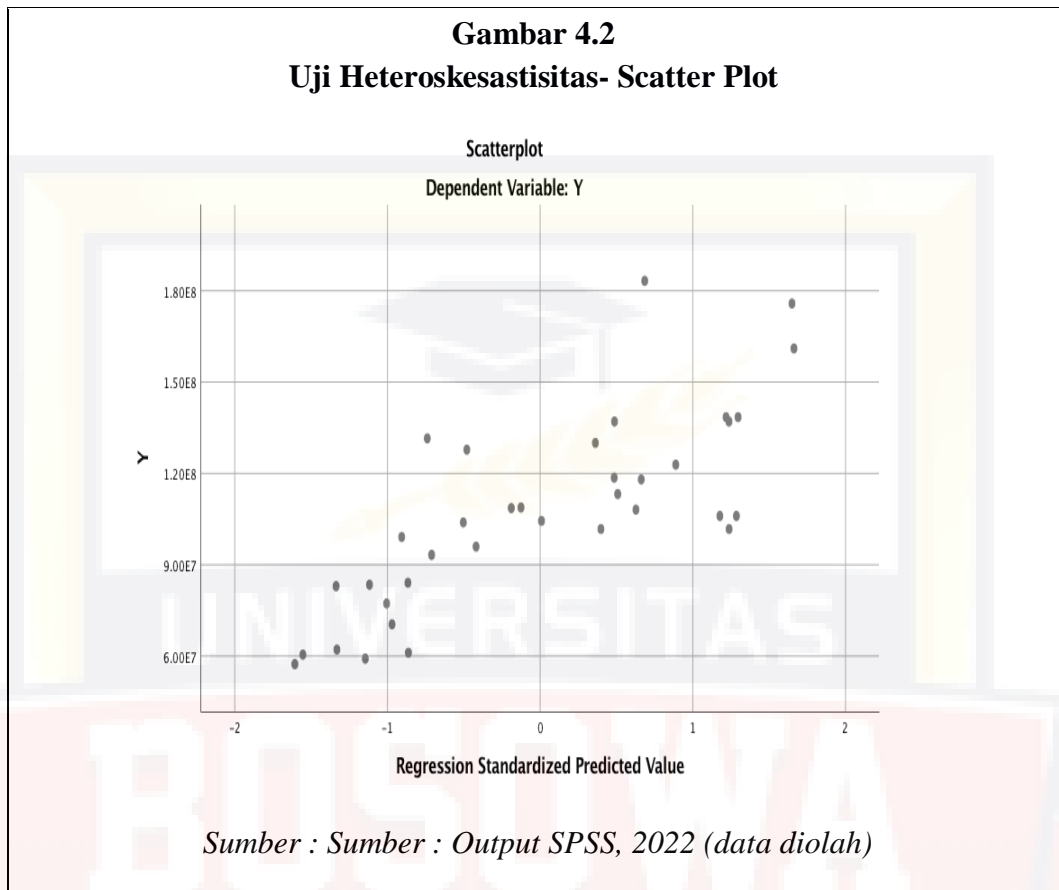
Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.242E-8	40232301.254		.000	1.000
	X1	.000	.001	.000	.000	1.000
	X2	.000	.002	.000	.000	1.000

a. Dependent Variable: RES_1

Sumber : Sumber : Output SPSS, 2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil tabel 4.8 di ketahui bahwa nilai signifikansi variabel produk gadai dan non gadai tidak terjadi heterokedastisitas. Hal ini dapat dilihat dari signifikan data semua variabel mempunyai nilai besar dari 0,05 yang berarti tidak terjadi yang namanya heterokedastisitas.

Gambar 4.2
Uji Heteroskesastisitas- Scatter Plot



Pada grafik scatterplot terlihat bahwa banyak titik-titik menyebar secara acak (random) serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat di simpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi (Ghozali,2016), sehingga model regresi layak di pakai dalam penelitian ini.

4.3.3 Analisis Regresi Linear berganda

Analisis regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Regresi inier berganda ditujukan untuk menentukan hubungan linier antar beberapa variabel bebas yang biasa disebut X1, X2, X3 dan seterusnya dengan variabel terikat yang disebut Y. Penelitian ini memiliki satu variabel dependen yaitu pendapatan pegadaian independenproduk gadai dan non gadai.

Berdasarkan uji asumsi klasik yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa model regresi dapat digunakan (layak) dilakukan analisis statistic. Berikut ini merupakan hasil pengolahan data dengan analisis linear berganda.

Tabel 4.9
Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	390373034.463	40232301.254		9.703	.000
	X1	.009	.001	.859	7.137	.000
	X2	.005	.002	.377	3.136	.004

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Sumber : Output SPSS, 2022 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.8 di atas dimana hasil persamaan analisis regresi linier berganda dapat di tulis sebagai berikut:

$$Y = 390373034463 + 009 \text{ Produk Gadai} + 005 \text{ Non Gadai} + e$$

Dalam persamaan regresi linier berganda di atas dapat di jelaskan secara rinci :

1. Konstanta (α)

Konstanta sebesar 390.373.034.463. Hal ini berarti jika tidak ada perubahan dari variabel produk gadai dan non gadai terhadap pengaruh pendapatan maka pendapatan produk gadai dan nongadai akan menurun sebesar 390.373.034.463.

2. Produk Gadai (X1)

Nilai koefisien regresi untuk produk gadai sebesar 0,859. Dalam penelitian ini dapat di nyatakan bahwa produk gadai berpengaruh positif terhadap pendapatan produk gadai pegadaian. Setiap peningkatan produk gadai akan memberikan dampak pada meningkatnya pendapatan produk gadai sebesar 0,859.

3. Produk Non Gadai (X2)

Nilai koefisien regresi untuk produk gadai sebesar 0,005. Dalam penelitian ini dapat di nyatakan bahwa produk gadai berpengaruh positif terhadap pendapatan produk non gadai pegadaian. Setiap peningkatan produk gadai akan memberikan dampak pada meningkatnya pendapatan produk gadai sebesar 0,005

Berdasarkan persamaan regresi linier berganda memperlihatkan hubungan antara variabel independent dan variabel dependen, dapat dilihat dari nilai konstanta sebesar 390373034.463 yang berarti jika produk gadai (X1) dan Non gadai (X2) bernilai nol atau konstanta maka pendapatan pegadaian (Y) sebesar 390373034.463.

4.3.4 Pengujian Hipotesis

Pada penelitian ini peneliti melakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan pengujian uji signifikansi parsial (Uji-t), uji signifikansi simultan (Uji-F), dan uji koefisien determinasi (R^2).

4.1.4.1 Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji t)

Setelah melakukan uji koefisien regresi secara keseluruhan, maka langkah selanjutnya adalah menghitung koefisien regresi secara individu atau uji t. uji t digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh masing-masing variabel

independen secara individual (parsial) terhadap variabel dependen yang diuji pada tingkat signifikansi 0,05. Apabila probabilitas lebih kecil dari 0,05 maka hasilnya terdapat pengaruh dari variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Selain itu dapat dengan indikator lain, yaitu apabila nilai T hitung $> T$ tabel, maka H_0 di tolak dan dapat disimpulkan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependennya. Apabila nilai t hitung $< t$ tabel, maka H_0 di terima dan dapat disimpulkan bahwa variabel independen tidak mempengaruhi variabel dependennya. Hasil hipotesis yang dalam pengujian ini dapat kita lihat dari tabel 4.9 di analisis regresi linier berganda yaitu :

a. Pengaruh antara produk gadai dengan pendapatan pegadaian.

Ho: Tidak terdapat pengaruh antara produk gadai terhadap pendapatan pada pegadaian cabang takalar.

Ha: Terdapat pengaruh antara variabel produk gadai terhadap terhadap Pendapatan pada pegadaian cabang takalar.

Hasil uji hipotesis pertama yang di lakukan dengan uji t secara parsial diperoleh.

Hasil uji hipotesis pertama yang dilakukan dengan uji t secara parsial diperoleh t hitung sebesar 7.137 dengan tingkan signifikan sebesar 0,000. Dengan melihat bahwa probabiltion value atau nilai signifikan berada di bawa 5% maka Ha diterima dan Ho ditolak, yang menunjukkan bahwa paparan tersebut membuktikan adanya pengaruh pendapatan produk gadai.serta dapat kita tarik kesimpulan bahwa produk pegadaian berpengaruh atas pendapatan pada pegadaian cabang takalar.Artinya adanya kenaikan atau penurunan pendapatan

pegadaian cabang takalar dapat mempengaruhi produk gadai karena pendapatan usaha pegadaian merupakan faktor dari internal perusahaan.

b. Pengaruh antara non gadai dengan pendapatan pegadaian.

Ho: tidak terdapat pengaruh antara variabel non gadai terhadap variabel pendapatan secara pribadi.

Ha : Terdapat pengaruh antara variabel non gadai terhadap variabel pendapatan pegadaian.

Hasil uji hipotesis pertama yang dilakukan dengan uji t secara persial diperoleh t hitung sebesar 3.136 dengan tingkat signifikan sebesar .004. Dengan melihat dengan probabilitation value atau nilai signifikan berada di bawah 5% maka Ha diterima dan Ho di tolak,yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh non gadai terhadap pendapatan pegadaian.dan dapat kita simpulkan bahwa pendapatan pegadaian cabang takalar berpengaruh atas pendapatan produk non gadai.

4.3.4.2 Uji Signifikansi Pengaruh Simultan (Uji F)

Pengaruh Simultan (Uji F) Uji F bertujuan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersamaan atau simultan terhadap variabel tak bebas.

Hasil dari pengujian pengaruh simultan (Uji F) di tunjukan pada tabel berikut:

Tabel 4.10
Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21073389468860640.000	2	10536694734430320.000	25.482	.000 ^b
	Residual	13645467807896922.000	33	413499024481724.940		
	Total	34718857276757560.000	35			
a. Dependent Variable: Y						
b. Predictors: (Constant), X2, X1						

Sumber : Sumber : Output SPSS, 2022 (data diolah)

Berdasarkan uji F yang di ditunjukkan tabel 4.11 di atas di peroleh F hitung 25.482 dengan hasil signifikan 0,000 dengan df (f tabel) = n -1 = 36 -1 yang di ketahui nilai F tabel adalah 3.276 sehingga di peroleh nilai F hitung = 25.482 lebih besar dari F tabel = 3.276 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 kurang dari 0,05. Hal ini menu njukkan bahwa nilai variabel produk gadai dan non gadai secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pada pegadaian cabang takalar.

4.3.4.3 Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R²).pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai (R²) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti varibelvariebel indenpenden memberikan hampir semua informasi yang

dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Kelemahan koefisien determinasi adalah bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan ke dalam model. Oleh karena itu dianjurkan untuk menggunakan nilai Adjusted R2 pada saat mengevaluasi mana model regresi terbaik (Ghozali, 2011).

Tabel 4.11
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,779 ^a	,607	,583	20334675,42000
a. Predictors: (Constant), X2, X1				

Berdasarkan hasil penelitian, tabel diatas diperoleh hasil koefisien determinasi (Adjusted R Square) total untuk produk gadai(X1), dan non gadai (X2), terhadap pendapatan pegadaian cabang takalar (Y) sebesar 0,607 Angka ini dapat digunakan untuk melihat besarnya kontribusi produk gadai dan non gadai terhadap pendapatan pegadaian adalah 58,3% dan sisanya 41,7% diperoleh dari kontribusi variabel lain.

4.4 Pembahasan Penelitian

4.4.1 Pengaruh produk gadai dengan pendapatan pegadaian

Hasil uji hipotesis pertama yang dilakukan dengan uji t secara persial diperoleh t hitung sebesar 7.137 dengan tingkan signifikan sebesar 0,000. Dengan melihat bahwa probabilitation value atau nilai signifikan berada di bawa 5% maka Ha diterima dan Ho ditolak, yang menunjukkan bahwa paparan tersebut membuktikan adanya pengaruh pendapatan produk gadai.serta dapat kita tarik kesimpulan bahwa produk pegadaian berpengaruh atas pendapatan pada

pegadaian cabang takalar. Artinya adanya kenaikan atau penurunan pendapatan pegadaian cabang takalar dapat mempengaruhi produk gadai karena pendapatan usaha pegadaian merupakan faktor dari internal perusahaan. Dimana banyaknya orang yang datang kepegadaian melakukan salah satu produk gadai yang ada di pegadaian cabang takalar maka akan meningkatkan pendapatan pegadaian khususnya yang ada di takalar. Seperti halnya penelitian ini mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Epinaldi Ginting¹), Ranto Nababan²), Eva Sembiring³) dan Deni Faizal Mirza⁴) yang menunjukkan bahwa produk gadai berpengaruh terhadap pendapatan pegadaian.

4.4.2 Pengaruh antara non gadai dengan pendapatan pegadaian.

Hasil uji hipotesis pertama yang dilakukan dengan uji t secara persial diperoleh t hitung sebesar 3.136 dengan tingkat signifikan sebesar .004. Dengan melihat dengan probabilitation value atau nilai signifikan berada di bawah 5% maka H_a diterima dan H_o di tolak, yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh non gadai terhadap pendapatan pegadaian. dan dapat kita simpulkan bahwa pendapatan pegadaian cabang takalar berpengaruh atas pendapatan produk non gadai. Mengapa demikian dikarenakan banyaknya masyarakat yang datang kepegadaian melakukan proses transaksi di antaranya produk non gadai dimana konsumen datang membawa jaminan berupa surat berharga miliknya ke pegadaian maka akan menghasilkan laba buat pegadaian sehingga makin banyaknya nasabah, maka laba pendapatan pegadaian akan semakin meningkat. seperti halnya penelitian ini mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Anggit Maeka Putri yang menunjukkan bahwa produk gadai berpengaruh terhadap pendapatan

pegadaian. Yang isi penelitiannya mengambil data melalui koesioner dan dapat di simpulkan bahwa pengaruh antara non gadai dengan pendapatan sangat berperang penting mengapa jika jumlah konsumen datang ke pegadaian untuk bertransaksi seputar produk non gadai makai pendapatan pegadaian akan meningkat begitupun sebaliknya.

4.4.3 Pengaruh produk gadai dan non gadai terhadap pendapatan pegadaian cabang takalar.

Berdasarkan uji F yang di ditunjukkan tabel 4.11 di atas di peroleh F hitung 25.482 dengan hasil signifikan 0,000 dengan $df (f \text{ tabel}) = n - 1 = 36 - 1$ yang di ketahui nilai F tabel adalah 3.276 sehingga di peroleh nilai F hitung = 25.482 lebih besar dari F tabel = 3.276 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 kurang dari 0,05. Hal ini menu njukkan bahwa nilai variabel produk gadai dan non gadai secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pada pegadaian cabang takalar.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui produk gadai dan non gadai berpengaruh terhadap pendapatan pada pegadaian cabang takalar. PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan pada tahun 2019-2021. Berdasarkan data yang telah di teliti maka dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Dalam analisis penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan produk gadai berpengaruh atas pendapatan pegadaian cabang takalar. Artinya adanya kenaikan atau penurunan pendapatan pegadaian cabang takalar dapat mempengaruhi produk gadai karena pendapatan usaha pegadaian merupakan faktor dari internal perusahaan. Dimana banyaknya orang yang datang kepegadaian melakukan salah satu produk gadai yang ada di pegadaian cabang takalar maka akan meningkatkan pendapatan pegadaian khususnya yang ada di takalar.
2. Dalam analisis penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan produk non gadai berpengaruh atas pendapatan pegadaian cabang takalar. Artinya banyaknya masyarakat yang datang kepegadaian melakukan proses transaksi di antaranya produk non gadai maka akan menghasilkan laba untuk pegadaian sehingga makin banyaknya nasabah maka laba pendapatan pegadaian akan semakin meningkat dan menjadi keuntungan tersendiri untuk pegadaian khususnya pegadaian cabang takalar Sulawesi Selatan.

3. Dalam analisis terdapat produk gadai dan non gadai secara bersama-sama terhadap pendapatan pegadaian cabang takalar dan hasil koefisien determinasi di ketahui bahwa kontribusi produk gadai dan non gadai terhadap pendapatan pegadaian cabang takalar sebesar 58,3% dengan nilai R^2 0,607 dan sisanya 41,7% di peroleh dari kontribusi variabel lain.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka saran yang akan penulis ajukan kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Kepada PT Pegadaian Cabang Takalar sulawesi Selatan mengingat banyak produk pegadaian yang sangat mempengaruhi pendapatan pegadaian terkhusus di cabang takalar ini maka perlu juga memperhatikan konsumen/kreditur agar mengetahui naik turunnya suku bunga setiap produk.
2. Di harapkan juga untuk pegadaian cabang takalar agar memperhatikan pendapatan pegadaian cabang takalar di karenakan pendapatan pegadaian cabang takalar sangat berpengaruh terhadap pendapatan-pendapatan setiap produknya dan ini sangat mempengaruhi pendapatan produk gadai dan non gadai khususnya.
3. Bagi penelitian selanjutnya di harapkan dapat melanjutkan dan memperpanjang periode-periode penelitian serta di harapkan dapat menggunakan faktor-faktor lainnya yang kemungkinan mempengaruhi pendapatan selain produk gadai dan non gadai dengan referensi lebih banyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggit, M. P. (2021). *EFEKTIVITAS LAYANAN PEGADAIAN DIGITAL SERVICE (PDS) DALAM MELAYANI TRANSAKSI PRODUK GADAI DAN NON GADAI PT PEGADAIAN (PERSERO) CABANG PELAYANAN PURWOKERTO (Doctoral dissertation, IAIN PURWOKERTO)*.
- Abubakar, H., Palisuri, P., Hernita, H., Syarifuddin, S., Syamsuddin, I., & Herman, R. (2021, December). *KEBERLANJUTAN USAHA MIKRO DAN KECIL PEDESAAN MELALUI PEMBERDAYAAN SUMBERDAYA LOKAL. In Seminar Nasional Hasil Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M) (pp. 480-485)*
- Anwar, Iful. 2015. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembeli. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen, Vol.4, No.12.*
- Dyckman, Thomas R., Ronald E. Dukes dan Charles J. Davis. 2002. *Akuntansi Intermediate Edisi ketiga Jilid Satu. Jakarta: Erlangga.*
- Fandy Tjiptono, 2008. *Strategi Pemasaran, Edisi III, Yogyakarta : CV. Andi Offset*
- Ginting, E., Nababan, R., Sembiring, E., & Mirza, D. F. (2019). *PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK GADAI KONVENSIONAL DI PT. PEGADAIAN (PT. PEGADAIAN KANWIL I MEDAN). JURNAL ILMIAH SOCIO SECRETUM, 9(1), 94-105.*
- Ghozali, I. (2017). *Model Persamaan Struktural Konsep Dan Aplikasi Program AMOS 24. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.*
- Gading, I. Ketut, and Kadek Dian Kharisma. "Pengaruh model pembelajaran kooperatif tipe make a match berbantuan media audio visual terhadap hasil belajar IPS sekolah dasar." *International Journal of Elementary Education 1.2 (2017): 153-160.*
- Harnanto. 2003. *Akuntansi Perpajakan. BPFE. Yogyakarta*
- Hendrich, Mahdi. 2012. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Audit Delay. Jurnal Ilmiah. Vol. 4 No. 2.*
- Hendriksen, Eldon S., dkk. 2002. *Teori Akuntansi. Edisi Kelima. Jilid Kedua. Batam : Interaksara.*
- Harnanto. 2003. *Akuntansi Perpajakan. Yogyakarta .BPFE-Yogyakarta.*

Handoko, T. Hani. (1994). *Manajemen personalia dan sumber daya manusia*. Yogyakarta: haji masagung

Haddy, suprpto, M. (2017). *Metodologi Penelitian untuk karya ilmiah*.

Husein, Umar. 2014. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada.

<https://www.pegadaian.co.id>

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. PT. Indeks, Jakarta.

Kasmir. 2010. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Lumingkewas, Valen Abraham. "Pengakuan Pendapatan dan Beban Atas Laporan Keuangan Pada PT. Bank Sulut." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 1.3 (2013).

Mane Arifuddin, (2018). *Pengantar Bisnis*. Makassar : Bosowa Publishing Group

Nurlette, Ulfat Ahmad, Ahmad Sobari, and Ahmad Mulyadi Kosim. "Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) Dalam Meningkatkan Pendapatan Bank (Studi Kasus Bank BJB Syariah Cabang Bogor)." *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam* 5.2 (2018): 201-242.

Nurfadilah, Nurfadilah. *Strategi Pegadaian Syariah dan Konvensional Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah di Kab. Pinrang*. Diss. IAIN Parepare, 2020.

Pratiwi, Andi Ayu. *PENGARUH KREDIT CEPAT AMAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG ANTANG DI KOTA MAKASSAR*. Diss. UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR, 2021.

Purwanti, Endang, and Erna Rohayati. "Pengaruh Jumlah Tanggungan Keluarga, Pendapatan Terhadap Partisipasi Kerja Tenaga Kerja Wanita Pada Industri Kerupuk Kedelai Di Tuntang, Kab Semarang." *Among Makarti* 7.1 (2015).

Suhendro, Dedi, and Trika Aprilila. "Perancangan dan Implementasi Realisasi Anggaran Pendapatan (Studi Kasus: Pengadilan Negeri Klas IB Pematangsiantar)." *Semantika (Seminar Nasional Teknik Informatika)*. Vol. 1. No. 1. 2017.

Sukamma, Lia Effi, and Abdul Muthalib. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Pegadaian (Persero) Cabang Madala

Medan." *Publikauma: Jurnal Administrasi Publik Universitas Medan Area* 2.1 (2014): 1-7.

Sitompul, Silvia Sari, and Yohana Olivia Saragih. "Pengaruh Insentif Finansial, Insentif Non Finansial dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Pegadaian (Persero)." *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)* 1.1 (2020): 13-24.

Santoso, B. M, 2007, *Sereh Wangi Bertanam dan Penyulingan*, Cetakan ke 10, Penerbit Kanisius, Yogyakarta, Halaman 29-34.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.

Suhaina, Siti, Mardalena Hanifah, and Rahmad Hendra. *Perbandingan Hukum Gadai Syariah Dengan Gadai Konvensional pada PT. Pegadaian Pekanbaru*. Diss. Riau University, 2016.

Stice, Earl K, James D Stice dan Fred Skousen, 2009 *Akuntansi Keuangan Menengah*, Edisi 16, Buku 2. Edisi Bahasa Indonesia. Terjemah Oleh Ali Akbar. PT. Salemba Empat: Jakarta.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Syamsuddin, I., Muhammad, P. N., & Karim, A. (2022). Analisis Kinerja Anggaran Belanja pada Komisi Pemilihan Umum Provinsi Sulawesi Barat Tahun 2018-2020. *YUME: Journal of Management*, 5(2), 170-177.

Tull, D.S and L.R. Kahle (1990), *Marketing Management*. New York: Macmillan Publishing Company

Yanti,Novi.2018.*AnalisisPengembanganSektorPariwisataDiKotaPadang*. *JournalofEconomicandManagementScienties*,(Vol.1No.1)

Lampiran 1

Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics									
	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean		Std. Deviation	Variance
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Statistic
X1	36	9650260918.00	28973743765.00	38624004683.00	1203004363731.00	33416787881.4167	500255424.25204	3001532545.51225	9009197621769221100.000
X2	36	6377752923.00	366372218.00	6744125141.00	119240860743.00	3312246131.7500	361281919.10796	2167691514.64777	4698886502675939300.000
Y	36	125875926.00	57366321.00	183242247.00	3869420176.00	107483893.7778	5249252.19744	31495513.18465	991967350764502.200
Valid N (listwise)	36								

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	19745138.86497270
Most Extreme Differences	Absolute	.107
	Positive	.107
	Negative	-.077
Test Statistic		.107
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a						
Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
390373034.463	40232301.254		9.703	.000		
.009	.001	.859	7.137	.000	.823	1.215
.005	.002	.377	3.136	.004	.823	1.215

a. Dependent Variable: Y

Uji Autokorelasi

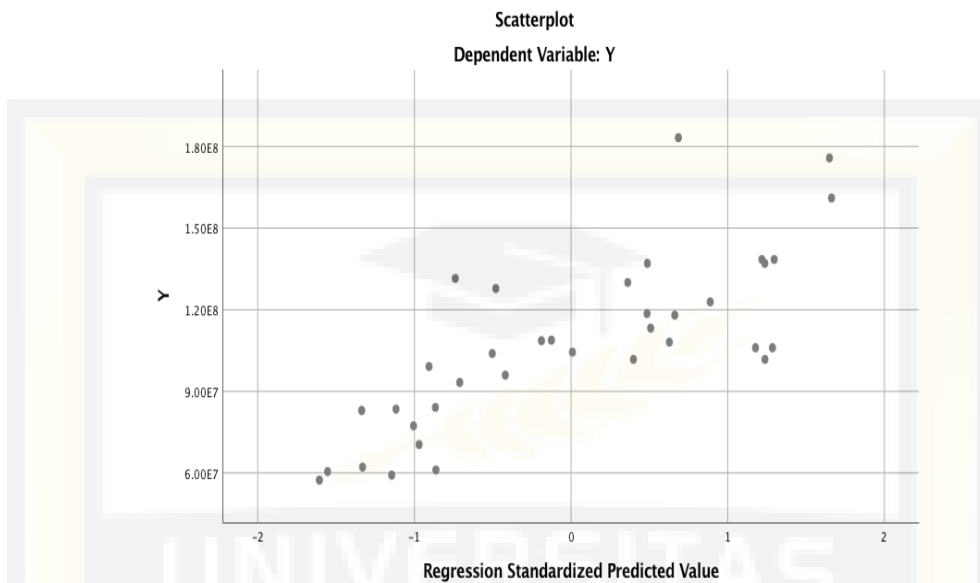
Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.779 ^a	.607	.583	20334675,42000	1,647

a. Predictors: (Constant), X2, X1
b. Dependent Variable: Y

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.242E-8	40232301.254		.000	1.000
	X1	.000	.001	.000	.000	1.000
	X2	.000	.002	.000	.000	1.000

Uji Heteroskesastisitas- Scatter Plot



Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	390373034.463	40232301.254		9.703	.000
	X1	.009	.001	.859	7.137	.000
	X2	.005	.002	.377	3.136	.004

a. Dependent Variable: Y

Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji t)

Coefficients ^a				
Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.

		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	390373034.463	40232301.254		9.703	.000
	X1	.009	.001	.859	7.137	.000
	X2	.005	.002	.377	3.136	.004

a. Dependent Variable: Y

Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21073389468860640.000	2	10536694734430320.000	25.482	.000 ^b
	Residual	13645467807896922.000	33	413499024481724.940		
	Total	34718857276757560.000	35			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.779 ^a	.607	.583	20334675,42000

a. Predictors: (Constant), X2, X1



UNIVERSITAS BOSOWA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Urip Sumoharjo Km. 4 Gd. 1 Lt. 6, Makassar-Sulawesi Selatan 90231
Telp. 0411 452 901 - 452 789 Ext. 125, Faks. 0411 424 568
<http://www.universitasbosowa.ac.id>

Nomor : A. 239 /FEB/UNIBOS/III/2022
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Melakukan Penelitian

Kepada Yth,
PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan
Di, -
Tempat

Disampaikan dengan hormat, bahwa mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar di bawah ini :

Nama : Herman
NIM : 45 18 013 071
Program Studi : Akuntansi
No. Tlp/HP : 085 648 223 508

Akan melakukan Penelitian dengan Judul :

"Analisis Produk Gadai dan Non Gadai Terhadap Pendapatan pada PT Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan"

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menerima/mengizinkan mahasiswa tersebut melakukan penelitian di lokasi yang diinginkan.

Demikian surat kami, atas bantuan yang diberikan, diucapkan terima kasih.

Makassar, 8 Maret 2022
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

H. A. Anfuiddin Mane, SE., SH., M.Si., MH.
NIDN. 09 0707 7003

Tembusan :
1. Rektor Universitas Bosowa
2. Amp

Nomor : 104/00106.06/2022
Lampiran : 1 Berkas
Urgensi : B

Kepada Yth.
KETUA UNIVERSITAS BOSOWA
di -

Tempat :
Hal : Persetujuan Izin Penelitian

Sehubungan dengan surat Saudara No. A.239/FEB/UNIBOS/III/2022 tanggal 18 Maret 2022 perihal Permohonan Izin Penelitian dengan Judul Penelitian "**Analisis Produk Gadai dan Non Terhadap Pendapatan pada PT. Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan**" atas nama Mahasiswa di bawah ini :


NO	NAMA SISWA	NIM	JURUSAN
1.	HERMAN	45 18 013 071	AKUNTANSI

Maka kami izinkan Mahasiswa tersebut melakukan kegiatan penelitian di PT. Pegadaian Kanwil VI Makassar **Cabang Takalar** dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Penelitian dilaksanakan pada tanggal **28 Maret 2022 s.d 28 April 2022** di PT. Pegadaian Kantor Wilayah VI Makassar **Cabang Takalar**
2. Mahasiswa() yang melaksanakan Penelitian diminta membantu pemasaran produk Pegadaian antara lain:
 - Kredit Cepat dan Aman Gadai (KCA Gadai),
 - Kredit Angsuran Sistem Fidusia (Kreasi),
 - Kredit Angsuran Sistem Gadai (Krasida),
 - Penjualan Logam Mulia (Tunai/Angsuran/Arisan),
 - Layanan pembayaran tagihan bulanan Multi Pembayaran Online (MPO), dan Tabungan Emas Pegadaian
3. Data yang diperoleh semata-mata untuk bahan Penelitian, bukan untuk kepentingan lain.
4. **1 (satu) eksamplar hasil/laporan Penelitian masing-masing dikirimkan kepada kami Kantor Wilayah VI Makassar sebagai bahan pustaka.**
5. Surat izin Penelitian dapat dicabut kembali apabila pemegang surat izin melanggar peraturan & ketentuan yang berlaku di PT. Pegadaian.
6. Setiap mahasiswa() yang melaksanakan kegiatan Penelitian tidak mendapatkan upah/honor.
7. Kepada pemimpin cabang agar dibuahkan surat pengantar selesai magang/penelitian sebagai syarat pengambilan sertifikat di PT Pegadaian Kantor Wilayah VI Makassar.

Demikian surat izin ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PT. PEGADAIAN
Kantor Wilayah VI Makassar


Pegadaian

A. Irfandi Basri
Humas

Tambahan :

1. Inspektur Wilayah VI PT. Pegadaian di Makassar
2. Deputy Operasional Wilayah VI PT. Pegadaian di Makassar

PT Pegadaian (Persero) - Kantor Wilayah VI Wilayah Makassar
Jalan Pahlawan Blok A24 No. 3 Kel. Sialaparang Kec. Rappocini Makassar
Email : human.makassar@pegadaian.co.id

www.pegadaian.co.id

Lampiran 2



Pendapatan Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan

Produk Gadai 2018-2021

TAHUN	BULAN	OUTSTANDING	PENDAPATAN
2019	JANUARI	Rp 27.400.200.000	Rp 27.401.400.000
2019	FEBRUARI	Rp 28.564.380.000	Rp 28.565.580.000
2019	MARET	Rp 28.788.590.000	Rp 28.789.790.000
2019	APRIL	Rp 28.669.400.000	Rp 28.670.600.000
2019	MEI	Rp 28.894.880.000	Rp 28.896.080.000
2019	JUNI	Rp 30.199.790.000	Rp 30.200.990.000
2019	JULI	Rp 34.256.440.000	Rp 34.257.640.000
2019	AGUSTUS	Rp 32.323.500.000	Rp 32.324.700.000
2019	SEPTEMBER	Rp 33.280.070.000	Rp 33.281.270.000
2019	OKTOBER	Rp 34.494.290.000	Rp 34.495.490.000
2019	NOVEMBER	Rp 33.802.700.000	Rp 33.803.900.000
2019	DESEMBER	Rp 34.654.100.000	Rp 34.655.300.000
2019	JANUARI	Rp 1.351.129.143	Rp 1.351.129.143
2019	FEBRUARI	Rp 1.477.456.937	Rp 1.477.456.937
2019	MARET	Rp 1.505.381.033	Rp 1.505.381.033
2019	APRIL	Rp 2.134.246.100	Rp 2.134.246.100
2019	MEI	Rp 2.250.184.296	Rp 2.250.184.296
2019	JUNI	Rp 2.300.196.344	Rp 2.300.196.344
2019	JULI	Rp 1.376.679.401	Rp 1.376.679.401
2019	AGUSTUS	Rp 2.212.171.921	Rp 2.212.171.921
2019	SEPTEMBER	Rp 2.465.347.398	Rp 2.465.347.398
2019	OKTOBER	Rp 2.576.908.125	Rp 2.576.908.125
2019	NOVEMBER	Rp 3.298.677.350	Rp 3.298.677.350
2019	DESEMBER	Rp 3.332.328.978	Rp 3.332.328.978
2019	JANUARI	Rp 218.814.622	Rp 220.014.622
2019	FEBRUARI	Rp 231.731.323	Rp 232.931.323
2019	MARET	Rp 252.924.171	Rp 254.124.171

2019	APRIL	Rp	271.421.280	Rp	272.621.280
2019	MEI	Rp	280.590.786	Rp	281.790.786
2019	JUNI	Rp	259.875.293	Rp	261.075.293
2019	JULI	Rp	272.096.345	Rp	273.296.345
2019	AGUSTUS	Rp	345.766.980	Rp	346.966.980
2019	SEPTEMBER	Rp	410.536.155	Rp	411.736.155
2019	OKTOBER	Rp	552.827.402	Rp	554.027.402
2019	NOVEMBER	Rp	611.150.319	Rp	612.350.319
2019	DESEMBER	Rp	633.975.705	Rp	635.175.705
2020	JANUARI	Rp	27.673.100.000	Rp	27.674.300.000
2020	FEBRUARI	Rp	28.912.980.000	Rp	28.914.180.000
2020	MARET	Rp	28.978.370.000	Rp	28.979.570.000
2020	APRIL	Rp	28.616.200.000	Rp	28.617.400.000
2020	MEI	Rp	28.589.480.000	Rp	28.590.680.000
2020	JUNI	Rp	30.289.880.000	Rp	30.291.080.000
2020	JULI	Rp	34.349.160.000	Rp	34.350.360.000
2020	AGUSTUS	Rp	32.012.700.000	Rp	32.013.900.000
2020	SEPTEMBER	Rp	33.360.050.000	Rp	33.361.250.000
2020	OKTOBER	Rp	34.394.190.000	Rp	34.395.390.000
2020	NOVEMBER	Rp	33.702.590.000	Rp	33.703.790.000
2020	DESEMBER	Rp	34.502.060.000	Rp	34.503.260.000
2020	JANUARI	Rp	1.756.249.169	Rp	1.757.449.169
2020	FEBRUARI	Rp	1.756.846.663	Rp	1.758.046.663
2020	MARET	Rp	1.805.492.064	Rp	1.806.692.064
2020	APRIL	Rp	2.296.259.138	Rp	2.297.459.138
2020	MEI	Rp	2.350.184.496	Rp	2.351.384.496
2020	JUNI	Rp	2.341.298.398	Rp	2.342.498.398
2020	JULI	Rp	1.465.532.400	Rp	1.466.732.400
2020	AGUSTUS	Rp	2.222.141.923	Rp	2.223.341.923
2020	SEPTEMBER	Rp	2.602.517.367	Rp	2.603.717.367
2020	OKTOBER	Rp	2.388.731.745	Rp	2.389.931.745
2020	NOVEMBER	Rp	3.188.658.358	Rp	3.189.858.358
2020	DESEMBER	Rp	3.162.320.995	Rp	3.163.520.995
2020	JANUARI	Rp	216.817.616	Rp	218.017.616
2020	FEBRUARI	Rp	96.730.321	Rp	97.930.321
2020	MARET	Rp	112.936.178	Rp	114.136.178
2020	APRIL	Rp	299.112.900	Rp	300.312.900
2020	MEI	Rp	280.590.786	Rp	281.790.786
2020	JUNI	Rp	158.952.942	Rp	160.152.942
2020	JULI	Rp	212.596.779	Rp	213.796.779
2020	AGUSTUS	Rp	489.486.984	Rp	490.686.984

2020	SEPTEMBER	Rp	678.246.176	Rp	679.446.176
2020	OKTOBER	Rp	762.935.402	Rp	764.135.402
2020	NOVEMBER	Rp	681.170.912	Rp	682.370.912
2020	DESEMBER	Rp	609.245.006	Rp	610.445.006
2021	JANUARI	Rp	32.257.230.000	Rp	32.258.430.000
2021	FEBRUARI	Rp	31.772.630.000	Rp	31.773.830.000
2021	MARET	Rp	32.079.750.000	Rp	32.080.950.000
2021	APRIL	Rp	33.146.150.000	Rp	33.147.350.000
2021	MEI	Rp	32.304.220.000	Rp	32.305.420.000
2021	JUNI	Rp	31.659.570.000	Rp	31.660.770.000
2021	JULI	Rp	30.671.010.000	Rp	30.672.210.000
2021	AGUSTUS	Rp	29.157.050.000	Rp	29.158.250.000
2021	SEPTEMBER	Rp	28.755.760.000	Rp	28.756.960.000
2021	OKTOBER	Rp	28.230.070.000	Rp	28.231.270.000
2021	NOVEMBER	Rp	28.148.920.000	Rp	28.150.120.000
2012	DESEMBER	Rp	28.420.980.000	Rp	28.422.180.000
2021	JANUARI	Rp	3.635.779.245	Rp	3.636.979.245
2021	FEBRUARI	Rp	2.316.421.795	Rp	2.317.621.795
2021	MARET	Rp	1.917.999.789	Rp	1.919.199.789
2021	APRIL	Rp	1.372.503.554	Rp	1.373.703.554
2021	MEI	Rp	1.109.130.765	Rp	1.110.330.765
2021	JUNI	Rp	1.189.422.822	Rp	1.190.622.822
2021	JULI	Rp	1.143.162.073	Rp	1.144.362.073
2021	AGUSTUS	Rp	929.239.015	Rp	930.439.015
2021	SEPTEMBER	Rp	997.097.916	Rp	998.297.916
2021	OKTOBER	Rp	813.474.641	Rp	814.674.641
2021	NOVEMBER	Rp	1.508.445.039	Rp	1.509.645.039
2012	DESEMBER	Rp	2.076.725.988	Rp	2.077.925.988
2021	JANUARI	Rp	530.464.633	Rp	531.664.633
2021	FEBRUARI	Rp	453.028.076	Rp	454.228.076
2021	MARET	Rp	364.172.218	Rp	365.372.218
2021	APRIL	Rp	380.538.702	Rp	381.738.702
2021	MEI	Rp	346.765.456	Rp	347.965.456
2021	JUNI	Rp	350.840.234	Rp	352.040.234
2021	JULI	Rp	322.307.870	Rp	323.507.870
2021	AGUSTUS	Rp	313.199.053	Rp	314.399.053
2021	SEPTEMBER	Rp	271.293.027	Rp	272.493.027
2021	OKTOBER	Rp	278.422.982	Rp	279.622.982
2021	NOVEMBER	Rp	267.441.266	Rp	268.641.266
2012	DESEMBER	Rp	372.563.812	Rp	373.763.812

Pendapatan Pegadaian Cabang Takalar Sulawesi Selatan

Produk Non Gadai 2018-2021

TAHUN	BULAN	OUSTANDING	PENDAPATAN
2019	JANUARI	Rp 2.773.541.154	Rp 2.774.541.154
2019	FEBRUARI	Rp 3.264.421.231	Rp 3.265.421.231
2019	MARET	Rp 3.400.506.514	Rp 3.401.506.514
2019	APRIL	Rp 4.213.273.423	Rp 4.214.273.423
2019	MEI	Rp 4.437.362.124	Rp 4.438.362.124
2019	JUNI	Rp 4.518.289.236	Rp 4.519.289.236
2019	JULI	Rp 4.721.903.126	Rp 4.722.903.126
2019	AGUSTUS	Rp 4.861.973.468	Rp 4.862.973.468
2019	SEPTEMBER	Rp 4.954.864.203	Rp 4.955.864.203
2019	OKTOBER	Rp 5.216.236.102	Rp 5.217.236.102
2019	NOVEMBER	Rp 5.302.860.128	Rp 5.303.860.128
2019	DESEMBER	Rp 5.496.228.323	Rp 5.497.228.323
2019	JANUARI	Rp 421.123.206	Rp 422.123.206
2019	FEBRUARI	Rp 454.286.264	Rp 455.286.264
2019	MARET	Rp 478.984.404	Rp 479.984.404
2019	APRIL	Rp 489.726.561	Rp 490.726.561
2019	MEI	Rp 501.602.321	Rp 502.602.321
2019	JUNI	Rp 521.228.451	Rp 522.228.451
2019	JULI	Rp 534.289.607	Rp 535.289.607
2019	AGUSTUS	Rp 552.106.241	Rp 553.106.241
2019	SEPTEMBER	Rp 572.541.969	Rp 573.541.969
2019	OKTOBER	Rp 583.281.352	Rp 584.281.352
2019	NOVEMBER	Rp 598.378.407	Rp 599.378.407
2019	DESEMBER	Rp 609.721.113	Rp 610.721.113
2019	JANUARI	Rp 4.578.000	Rp 5.578.000
2019	FEBRUARI	Rp 4.799.129	Rp 5.799.129
2019	MARET	Rp 5.265.000	Rp 6.265.000
2019	APRIL	Rp 10.675.909	Rp 11.675.909
2019	MEI	Rp 8.658.000	Rp 9.658.000

2019	JUNI	Rp	9.048.970	Rp	10.048.970
2019	JULI	Rp	11.659.076	Rp	12.659.076
2019	AGUSTUS	Rp	7.498.047	Rp	8.498.047
2019	SEPTEMBER	Rp	4.690.321	Rp	5.690.321
2019	OKTOBER	Rp	12.650.000	Rp	13.650.000
2019	NOVEMBER	Rp	12.987.600	Rp	13.987.600
2019	DESEMBER	Rp	12.670.879	Rp	13.670.879
2020	JANUARI	Rp	3.993.615.264	Rp	3.994.615.264
2020	FEBRUARI	Rp	4.223.951.254	Rp	4.224.951.254
2020	MARET	Rp	4.456.605.416	Rp	4.457.605.416
2020	APRIL	Rp	5.017.008.148	Rp	5.018.008.148
2020	MEI	Rp	4.852.383.918	Rp	4.853.383.918
2020	JUNI	Rp	4.691.913.327	Rp	4.692.913.327
2020	JULI	Rp	4.546.453.732	Rp	4.547.453.732
2020	AGUSTUS	Rp	4.517.002.261	Rp	4.518.002.261
2020	SEPTEMBER	Rp	4.372.753.675	Rp	4.373.753.675
2020	OKTOBER	Rp	4.475.368.729	Rp	4.476.368.729
2020	NOVEMBER	Rp	5.839.343.690	Rp	5.840.343.690
2020	DESEMBER	Rp	6.787.225.650	Rp	6.788.225.650
2020	JANUARI	Rp	473.216.700	Rp	474.216.700
2020	FEBRUARI	Rp	744.277.400	Rp	745.277.400
2020	MARET	Rp	809.384.699	Rp	810.384.699
2020	APRIL	Rp	768.934.802	Rp	769.934.802
2020	MEI	Rp	737.145.370	Rp	738.145.370
2020	JUNI	Rp	678.288.937	Rp	679.288.937
2020	JULI	Rp	730.646.937	Rp	731.646.937
2020	AGUSTUS	Rp	690.381.397	Rp	691.381.397
2020	SEPTEMBER	Rp	713.827.597	Rp	714.827.597
2020	OKTOBER	Rp	615.834.681	Rp	616.834.681
2020	NOVEMBER	Rp	555.865.081	Rp	556.865.081
2020	DESEMBER	Rp	561.503.329	Rp	562.503.329
2020	JANUARI	Rp	11.500.000	Rp	12.500.000
2020	FEBRUARI	Rp	10.166.900	Rp	11.166.900
2020	MARET	Rp	10.000.000	Rp	11.000.000
2020	APRIL	Rp	912.000	Rp	1.912.000
2020	MEI	Rp	8.628.300	Rp	9.628.300
2020	JUNI	Rp	44.890.000	Rp	45.890.000
2020	JULI	Rp	6.205.400	Rp	7.205.400
2020	AGUSTUS	Rp	5.705.700	Rp	6.705.700
2020	SEPTEMBER	Rp	5.322.700	Rp	6.322.700
2020	OKTOBER	Rp	4.390.700	Rp	5.390.700

2020	NOVEMBER	Rp	3.546.212	Rp	4.546.212
2020	DESEMBER	Rp	3.191.175	Rp	4.191.175
2021	JANUARI	Rp	4.474.900.775	Rp	4.475.900.775
2021	FEBRUARI	Rp	4.198.535.847	Rp	4.199.535.847
2021	MARET	Rp	4.023.660.844	Rp	4.024.660.844
2021	APRIL	Rp	3.826.580.791	Rp	3.827.580.791
2021	MEI	Rp	3.593.306.474	Rp	3.594.306.474
2021	JUNI	Rp	3.405.896.649	Rp	3.406.896.649
2021	JULI	Rp	3.289.557.664	Rp	3.290.557.664
2021	AGUSTUS	Rp	3.239.405.411	Rp	3.240.405.411
2021	SEPTEMBER	Rp	3.107.382.601	Rp	3.108.382.601
2021	OKTOBER	Rp	3.030.981.283	Rp	3.031.981.283
2021	NOVEMBER	Rp	3.095.247.196	Rp	3.096.247.196
2012	DESEMBER	Rp	3.075.378.605	Rp	3.076.378.605
2021	JANUARI	Rp	539.930.793	Rp	540.930.793
2021	FEBRUARI	Rp	525.055.162	Rp	526.055.162
2021	MARET	Rp	710.005.430	Rp	711.005.430
2021	APRIL	Rp	673.731.087	Rp	674.731.087
2021	MEI	Rp	675.388.591	Rp	676.388.591
2021	JUNI	Rp	818.213.679	Rp	819.213.679
2021	JULI	Rp	858.622.100	Rp	859.622.100
2021	AGUSTUS	Rp	819.407.558	Rp	820.407.558
2021	SEPTEMBER	Rp	787.478.511	Rp	788.478.511
2021	OKTOBER	Rp	706.325.440	Rp	707.325.440
2021	NOVEMBER	Rp	679.250.142	Rp	680.250.142
2012	DESEMBER	Rp	678.686.373	Rp	679.686.373
2021	JANUARI	Rp	15.590.000	Rp	16.590.000
2021	FEBRUARI	Rp	35.160.000	Rp	36.160.000
2021	MARET	Rp	47.390.000	Rp	48.390.000
2021	APRIL	Rp	38.280.000	Rp	39.280.000
2021	MEI	Rp	37.830.000	Rp	38.830.000
2021	JUNI	Rp	44.890.000	Rp	45.890.000
2021	JULI	Rp	47.580.000	Rp	48.580.000
2021	AGUSTUS	Rp	38.140.000	Rp	39.140.000
2021	SEPTEMBER	Rp	37.580.000	Rp	38.580.000
2021	OKTOBER	Rp	35.430.000	Rp	36.430.000
2021	NOVEMBER	Rp	16.079.187	Rp	17.079.187
2012	DESEMBER	Rp	916.322	Rp	1.916.322

Lampiran 3

Tabel Uji F

$\alpha =$ 0,05	$df_1^{-(k-1)}$							
	$df_2^{-(n-k-1)}$	1	2	3	4	5	6	7
1	161,44 8	199,500	215,70 7	224,583	230,162	233,98 6	236,768	238,883
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,330	19,353	19,371
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941	8,887	8,845
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163	6,094	6,041
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950	4,876	4,818
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284	4,207	4,147
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866	3,787	3,726
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,687	3,581	3,500	3,438
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374	3,293	3,230
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217	3,135	3,072
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095	3,012	2,948
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996	2,913	2,849
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915	2,832	2,767
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848	2,764	2,699
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790	2,707	2,641
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741	2,657	2,591
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699	2,614	2,548
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661	2,577	2,510
19	4,381	3,522	3,127	2,895	2,740	2,628	2,544	2,477
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711	2,599	2,514	2,447
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685	2,573	2,488	2,420
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661	2,549	2,464	2,397
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640	2,528	2,442	2,375
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621	2,508	2,423	2,355
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603	2,490	2,405	2,337
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587	2,474	2,388	2,321
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572	2,459	2,373	2,305
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558	2,445	2,359	2,291
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545	2,432	2,346	2,278

30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534	2,421	2,334	2,266
31	4,160	3,305	2,911	2,679	2,523	2,409	2,323	2,255
32	4,149	3,295	2,901	2,668	2,512	2,399	2,313	2,244
33	4,139	3,285	2,892	2,659	2,503	2,389	2,303	2,235
34	4,130	3,276	2,883	2,650	2,494	2,380	2,294	2,225
35	4,121	3,267	2,874	2,641	2,485	2,372	2,285	2,217
36	4,113	3,259	2,866	2,634	2,477	2,364	2,277	2,209
37	4,105	3,252	2,859	2,626	2,470	2,356	2,270	2,201
38	4,098	3,245	2,852	2,619	2,463	2,349	2,262	2,194
39	4,091	3,238	2,845	2,612	2,456	2,342	2,255	2,187
40	4,085	3,232	2,839	2,606	2,449	2,336	2,249	2,180
41	4,079	3,226	2,833	2,600	2,443	2,330	2,243	2,174
42	4,073	3,220	2,827	2,594	2,438	2,324	2,237	2,168
43	4,067	3,214	2,822	2,589	2,432	2,318	2,232	2,163
44	4,062	3,209	2,816	2,584	2,427	2,313	2,226	2,157
45	4,057	3,204	2,812	2,579	2,422	2,308	2,221	2,152
46	4,052	3,200	2,807	2,574	2,417	2,304	2,216	2,147
47	4,047	3,195	2,802	2,570	2,413	2,299	2,212	2,143
48	4,043	3,191	2,798	2,565	2,409	2,295	2,207	2,138
49	4,038	3,187	2,794	2,561	2,404	2,290	2,203	2,134
50	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286	2,199	2,130
51	4,030	3,179	2,786	2,553	2,397	2,283	2,195	2,126
52	4,027	3,175	2,783	2,550	2,393	2,279	2,192	2,122
53	4,023	3,172	2,779	2,546	2,389	2,275	2,188	2,119
54	4,020	3,168	2,776	2,543	2,386	2,272	2,185	2,115
55	4,016	3,165	2,773	2,540	2,383	2,269	2,181	2,112
56	4,013	3,162	2,769	2,537	2,380	2,266	2,178	2,109
57	4,010	3,159	2,766	2,534	2,377	2,263	2,175	2,106
58	4,007	3,156	2,764	2,531	2,374	2,260	2,172	2,103
59	4,004	3,153	2,761	2,528	2,371	2,257	2,169	2,100
60	4,001	3,150	2,758	2,525	2,368	2,254	2,167	2,097
61	3,998	3,148	2,755	2,523	2,366	2,251	2,164	2,094
62	3,996	3,145	2,753	2,520	2,363	2,249	2,161	2,092
63	3,993	3,143	2,751	2,518	2,361	2,246	2,159	2,089
64	3,991	3,140	2,748	2,515	2,358	2,244	2,156	2,087
65	3,989	3,138	2,746	2,513	2,356	2,242	2,154	2,084
66	3,986	3,136	2,744	2,511	2,354	2,239	2,152	2,082

67	3,984	3,134	2,742	2,509	2,352	2,237	2,150	2,080
68	3,982	3,132	2,740	2,507	2,350	2,235	2,148	2,078
69	3,980	3,130	2,737	2,505	2,348	2,233	2,145	2,076
70	3,978	3,128	2,736	2,503	2,346	2,231	2,143	2,074
71	3,976	3,126	2,734	2,501	2,344	2,229	2,142	2,072
72	3,974	3,124	2,732	2,499	2,342	2,227	2,140	2,070
73	3,972	3,122	2,730	2,497	2,340	2,226	2,138	2,068
74	3,970	3,120	2,728	2,495	2,338	2,224	2,136	2,066
75	3,968	3,119	2,727	2,494	2,337	2,222	2,134	2,064
76	3,967	3,117	2,725	2,492	2,335	2,220	2,133	2,063
77	3,965	3,115	2,723	2,490	2,333	2,219	2,131	2,061
78	3,963	3,114	2,722	2,489	2,332	2,217	2,129	2,059
79	3,962	3,112	2,720	2,487	2,330	2,216	2,128	2,058
80	3,960	3,111	2,719	2,486	2,329	2,214	2,126	2,056
81	3,959	3,109	2,717	2,484	2,327	2,213	2,125	2,055
82	3,957	3,108	2,716	2,483	2,326	2,211	2,123	2,053
83	3,956	3,107	2,715	2,482	2,324	2,210	2,122	2,052
84	3,955	3,105	2,713	2,480	2,323	2,209	2,121	2,051
85	3,953	3,104	2,712	2,479	2,322	2,207	2,119	2,049
86	3,952	3,103	2,711	2,478	2,321	2,206	2,118	2,048
87	3,951	3,101	2,709	2,476	2,319	2,205	2,117	2,047
88	3,949	3,100	2,708	2,475	2,318	2,203	2,115	2,045
89	3,948	3,099	2,707	2,474	2,317	2,202	2,114	2,044
90	3,947	3,098	2,706	2,473	2,316	2,201	2,113	2,043
91	3,946	3,097	2,705	2,472	2,315	2,200	2,112	2,042
92	3,945	3,095	2,704	2,471	2,313	2,199	2,111	2,041
93	3,943	3,094	2,703	2,470	2,312	2,198	2,110	2,040
94	3,942	3,093	2,701	2,469	2,311	2,197	2,109	2,038
95	3,941	3,092	2,700	2,467	2,310	2,196	2,108	2,037
96	3,940	3,091	2,699	2,466	2,309	2,195	2,106	2,036
97	3,939	3,090	2,698	2,465	2,308	2,194	2,105	2,035
98	3,938	3,089	2,697	2,465	2,307	2,193	2,104	2,034
99	3,937	3,088	2,696	2,464	2,306	2,192	2,103	2,033
100	3,936	3,087	2,696	2,463	2,305	2,191	2,103	2,032

Tabel Uji t

df=(n-k)	$\alpha = 0.05$	$\alpha = 0.025$
1	6,314	12,706
2	2,920	4,303
3	2,353	3,182
4	2,132	2,776
5	2,015	2,571
6	1,943	2,447
7	1,895	2,365
8	1,860	2,306
9	1,833	2,262
10	1,812	2,228
11	1,796	2,201
12	1,782	2,179
13	1,771	2,160
14	1,761	2,145
15	1,753	2,131
16	1,746	2,120
17	1,740	2,110
18	1,734	2,101
19	1,729	2,093
20	1,725	2,086
21	1,721	2,080
22	1,717	2,074
23	1,714	2,069
24	1,711	2,064
25	1,708	2,060
26	1,706	2,056
27	1,703	2,052
28	1,701	2,048
29	1,699	2,045
30	1,697	2,042
31	1,696	2,040
32	1,694	2,037
33	1,692	2,035
34	1,691	2,032
35	1,690	2,030
36	1,688	2,028
37	1,687	2,026
38	1,686	2,024
39	1,685	2,023
40	1,684	2,021
41	1,683	2,020

42	1,682	2,018
43	1,681	2,017
44	1,680	2,015
45	1,679	2,014
46	1,679	2,013
47	1,678	2,012
48	1,677	2,011
49	1,677	2,010
df=(n-k)	$\alpha = 0.05$	$\alpha = 0.025$
51	1,675	2,008
52	1,675	2,007
53	1,674	2,006
54	1,674	2,005
55	1,673	2,004
56	1,673	2,003
57	1,672	2,002
58	1,672	2,002
59	1,671	2,001
60	1,671	2,000
61	1,670	2,000
62	1,670	1,999
63	1,669	1,998
64	1,669	1,998
65	1,669	1,997
66	1,668	1,997
67	1,668	1,996
68	1,668	1,995
69	1,667	1,995
70	1,667	1,994
71	1,667	1,994
72	1,666	1,993
73	1,666	1,993
74	1,666	1,993
75	1,665	1,992
76	1,665	1,992
77	1,665	1,991
78	1,665	1,991
79	1,664	1,990
80	1,664	1,990
81	1,664	1,990
82	1,664	1,989
83	1,663	1,989
84	1,663	1,989

85	1,663	1,988
86	1,663	1,988
87	1,663	1,988
88	1,662	1,987
89	1,662	1,987
90	1,662	1,987
91	1,662	1,986
92	1,662	1,986
93	1,661	1,986
94	1,661	1,986
95	1,661	1,985
96	1,661	1,985
97	1,661	1,985
98	1,661	1,984
99	1,660	1,984

BOSOWA

