

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil Singkat Outlet El-Zatta

Perkembangan *fashion* muslim di Indonesia dalam beberapa tahun ini mengalami peningkatan yang luar biasa. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya para desainer muslim, baik pendatang baru maupun yang sudah lama terjun di dalam bidang ini. Saat ini, perkembangan *fashion* muslim di Indonesia mulai diakui dunia, tentu saja hal ini memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada Indonesia untuk menjadi salah satu kiblat *fashion* muslim dunia.

Perkembangan industri *fashion* “suatu negara mencerminkan perkembangan kehidupan masyarakatnya, baik ditinjau dari struktur etnik maupun dalam lingkup negara berbudaya dan beragama”.¹ Indonesia adalah negara yang kebanyakan penduduknya beragama Islam, maka perkembangan tersebut di latar belakang dari keadaan masyarakat Indonesia dari sisi keagamaan.

Salah satu produsen *fashion* muslim di Indonesia yaitu El-Zatta Hijab. El-Zatta Hijab merupakan salah satu brand yang memperkuat hijab tanah air sejak tahun 2012 yang didirikan oleh Elidawati Ali Oemar. El-Zatta Hijab melakukan ekspansi pada setiap tahunnya. Pada tahun 2016 tercatat bahwa El-Zatta Hijab memiliki 136 toko. Hal ini membuktikan bahwa perkembangan bisnis El-Zatta Hijab ini cukup pesat dan produk yang dijual oleh El-Zatta diterima sangat baik oleh masyarakat. El-Zatta hadir sebagai *fashion* hijabnya perempuan Indonesia,

¹Nuraini, *FASHION Muslim Indonesia*, Warta Ekspor (April:2015). Hal 6

koleksi El-Zatta juga diwarnai dengan pemakaian motif yang diinspirasi oleh motif tradisional dari berbagai daerah di Indonesia. Dalam aneka warna pilihan, motif-motif yang telah dimodifikasi oleh tim desain El-Zatta ini, menjadi identitas tersendiri bagi sebuah karya anak negeri.²

Sedangkan di Pamekasan, El-Zatta Hijab berdiri pada tahun 2017, dimana pendiri sekaligus pemilik outlet El-Zatta Hijab Pamekasan yaitu Nawal, El-Zatta Hijab ini berada di Jln. Kabupaten No. 44, dimana tempatnya sangat strategis dan mudah ditemui. Dimana El-Zatta Hijab Pamekasan memiliki 7 karyawan yang saling berkontribusi untuk mengembangkan serta memajukan Outlet El-Zatta tersebut.

Outlet El-Zatta memiliki beberapa visi dan misi perusahaan, dimana visi dan misi tersebut akan diuraikan sebagai berikut:³

a. Visi:

- 1) Mendorong kaum hawa untuk berhijab.
- 2) Menambah keimanan dan ketqawaan.
- 3) Menjadi perusahaan yang sukses.

b. Misi:

- 1) Menjual produk dengan kualitas terbaik dengan harga yang terjangkau.
- 2) Memberikan pelayanan yang terbaik.
- 3) Meningkatkan inovasi-inovasi *style* busana muslim.

²https://elzatta.com/pages/tentang_kami, di akses pada tanggal 05 November 2020, pada jam 15:45 WIB.

³<https://Kamelianisrina.blogspot.com/p/mendorong-kaum-hawa-untuk-berhijab>, di akses pada tanggal 05 November 2020, pada jam 16:00 WIB.

Outlet El-zatta juga menggunakan struktur organisasi aktif yang berbentuk fungsional, dimana perusahaan menyerahkan wewenang atas pelaksanaan tugas dari setiap fungsi-fungsi yang diberikan sepenuhnya kepada orang yang bertanggung jawab atas fungsi tersebut.

c. Struktur Organisasi dalam Outlet El-Zatta, terdiri dari:

1) Pemilik (Pemimpin)

- a) Memimpin seluruh kegiatan perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan.
- b) Menetapkan garis besar kebijakan serta mengambil keputusan-keputusan penting dalam segala bidang aktivitas.
- c) Memberi pedoman umum yang dipakai dalam susunan perusahaan baik dalam jangka pendek dan jangka panjang.

2) *General Manager*

- a) Membantu tugas umum dan khusus pemimpin perusahaan.
- b) Mewakili dan menjalankan tugas-tugas yang ditunjuk atau mewakili pemimpin perusahaan jika sedang berhalangan.
- c) Mengawasi segala aktivitas perusahaan di semua bidang dan melaporkannya kepada direktur utama.
- d) Mengkoordinasi segala kegiatan karyawan.
- e) Mengatur segala hal yang berkaitan dengan pelayanan dan kenyamanan konsumen agar berjalan secara efektif dan efisien.

3) *Sales Leader*

- a) Mencari, dan memutuskan metode yang marketing yang akan digunakan di dalam perusahaan.
- b) Menjalin interaksi dengan pelanggan.
- c) Memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan.

4) *ASL (Asistent Sales Leader)*

- a) Memperkenalkan, menawarkan dan menjual produk kepada pelanggan.
- b) Mencapai target penjualan individu dan toko.
- c) Melakukan transaksi pembelian pelanggan (kasir) dan bertanggung jawab terhadap seluruh transaksi yang dilakukannya saat penutupan POS.
- d) Menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.
- e) Melakukan display produk seta menjaga penataan barang yang akan dijual.
- f) Melakukan promosi dengan memperhatikan konsep pelayanan pelanggan.
- g) Memelihara kebersihan dan keamanan produk, barang toko dan pribadi, area penjualan, ruang ganti, ruang stok, dan ruang karyawan.
- h) Menerima kiriman stok barang (*Goods Receiving*) dan melakukan proses terkait sesuai dengan SOP perusahaan.
- i) Membuat laporan penjualan dan stok.
- j) Bertanggung jawab untuk menjaga kualitas dan kuantitas produk yang akan dijual.

2. Data Lapangan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah dilakukan pada manager outlet, karyawan outlet, dan juga pengunjung outlet di El-Zatta Pamekasan dalam analisis harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian produk muslim *Fashion* di El-Zatta Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam.

a. Harga

1) Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Kesesuaian harga dengan manfaat yang di dapat merupakan suatu hal dimana harga yang ditawarkan oleh suatu perusahaan, organisasi, maupun outlet-outlet yaitu sesuai dengan manfaat barang atau jasa yang di dapat oleh konsumen, sehingga konsumen itu sendiri akan merasa senang dan memberikan kepercayaan terhadap apa yang mereka dapatkan, oleh karena itu konsumen akan mengambil keputusan pembelian secara terus-menerus. Seperti pernyataan yang di paparkan oleh manager outlet yaitu Bapak Irwan:

“Kesesuaian harga dengan manfaat, di sini menurut saya sesuai karena harga yang di tawarkan atau yang diletakkan di etalase pasti sesuai dengan manfaatnya, misalkan seorang konsumen kesini mencari dress yang simpel nah karyawan di sini akan mengarahkan konsumen tersebut ke tempat dimana terdapat barang yang konsumen itu cari sesuai dengan spesifikasi yang mereka inginkan (jika mereka tidak ingin mencari sendiri), disitu terdapat banyak pilihan harga dengan manfaatnya masing-masing contohnya ya, misalkan dress pertama simpel namun hanya cocok untuk digunakan di rumah saja, dan dress kedua simpel namun bisa digunakan di berbagai acara, tempat, kegiatan dan semacamnya. Pasti harga dari kedua barang tersebut tidak akan sama. Harga yang diberikan pasti akan sesuai dengan manfaat yang akan mereka terima.”⁴

Dari pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Irwan, bisa disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta pamekasan memberikan harga dimana harga

⁴Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020).

tersebut sesuai dengan manfaat barang yang diperoleh maupun diinginkan oleh konsumen. Sesuai dengan pernyataan yang didapat dari salah satu karyawan di outlet yaitu saudara Mia, yang menyatakan bahwa:
“Menurut saya harga yang diberikan di toko ini sesuai dengan manfaat-manfaat barang yang diberikan karena setiap barang beda-beda harganya disesuaikan dengan manfaat barang itu sendiri, dan pastinya konsumen bisa memilih barang seperti apa yang mereka butuhkan di sini, baik itu tampilannya, harganya, maupun manfaatnya.”⁵

Dari pernyataan yang disampaikan oleh saudara Mia, bahwa dia setuju di outlet El-zatta di sini penetapan harganya sesuai dengan manfaat barangnya karena di outlet El-Zatta konsumen bisa memilih manfaat barang seperti apa yang mereka butuhkan dengan begitu banyak harga yang ditawarkan. Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta tersebut mengoptimalkan harga dengan manfaat barang yang akan diberikan kepada konsumen sehingga konsumen akan melakukan pembelian yang terus-menerus.

Untuk lebih lanjut dipaparkan oleh pelanggan outlet yaitu saudari Muni :

“Iya di sini harga-harga yang ditawarkan di etalase sudah sesuai dengan manfaatnya semua, tinggal konsumen mencari saja barang seperti apa yang mereka inginkan dengan harga yang seperti apa pula.”⁶

Menurut penjelasan dari saudari Muni, bahwa di outlet El-Zatta ini menawarkan harga yang sesuai dengan manfaat yang di berikan.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outlet El-Zatta yaitu saudari Ica:

“Menurut saya harga yang ditawarkan di tempat ini sesuai sudah dengan manfaat yang saya dapatkan, karena di sini saya bisa mencari barang seperti apa yang saya inginkan serta saya juga memilih barang-barang yang saya butuhkan di sini, kalau misalkan saya tidak tahu tempatnya atau bingung memilih yang seperti apa di sini nanti saya diarahkan oleh para karyawan sesuai dengan apa yang saya inginkan.”⁷

⁵Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020).

⁶Muni, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020).

⁷Ica, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Menurut saudari Ica menyatakan bahwa di outlet El-Zatta Pamekasan menetapkan harga sesuai dengan manfaat yang diberikan. Sehingga pelanggan merasa nyaman berbelanja di tempat tersebut.

Mengenai kesesuaian harga dan manfaat juga di paparkan oleh salah satu pelanggan yang ada di El-Zatta Pamekasan yaitu saudari Tean:

“Sesuai sekali menurut saya, karena saya di sini bisa mendapatkan barang-barang yang sesuai dengan manfaatnya dan harganya pun juga sesuai dengan barang yang saya dapat. Sehingga saya nyaman belanja di sini.”⁸

Menurut saudari Tean, outlet El-Zatta Pamekasan dalam penetapan harganya sudah sesuai dengan manfaat yang didapat, sehingga pelanggan merasa senang dengan hal tersebut.

Lebih lanjut, hal ini disampaikan oleh pelanggan outlet yaitu Ibu Nadia:

“Menurut saya *sih*, manfaat barang di outlet ini sudah sesuai kok dengan harga yang diberikan, dan tidak melebihi dari manfaat barangnya itu sendiri. Ya intinya sesuai *gitu*.”⁹

Menurut Ibu Nadia, outlet El-Zatta sudah memberikan barang yang harga dan manfaatnya sebanding. Harga yang diberikan tidak melebihi manfaat barang ataupun di bawah dari manfaat barang.

Dari banyaknya pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta Kesesuaian harga dan manfaat yang diberikan itu sebanding, yaitu dengan adanya pilihan harga yang ditetapkan sesuai dengan manfaat barang yang ada.

2) Kesesuaian Harga Produk dengan Kualitas Produk

Kesesuaian harga produk dengan kualitas produk merupakan suatu hal dimana harga yang ditawarkan oleh suatu perusahaan, organisasi, maupun outlet-

⁸ Tean, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁹ Nadia, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

outlet yaitu sesuai dengan kualitas barang atau jasa yang di dapat oleh konsumen, sehingga konsumen itu sendiri akan merasa senang dan memberikan kepercayaan terhadap apa yang mereka dapatkan , oleh karena itu konsumen akan mengambil keputusan pembelian secara terus-menerus. Seperti pernyataan yang dipaparkan oleh manager outlet yaitu Bapak Irwan:

“Kesesuaian harga dengan kualitas di sini menurut saya kualitas di sini sesuai atau sebanding dengan harganya, karena bahan-bahan yang digunakan di sini itu premium, ori, maupun bahan-bahan yang berkualitas terbaik (grade A) dan tentunya harga juga menyesuaikan dengan hal itu, namun di sini juga ada barang-barang yang kualitas bahannya yang biasa-biasa saja sehingga harganya pun sama dengan kualitas yang diberikan (lebih murah dari pada yang menggunakan bahan yang premium, ori, ataupun Grade A).”¹⁰

Dari pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Irwan, bisa disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta pamekasan memberikan harga tersebut sesuai dengan kualitas barang yang diperoleh maupun diinginkan oleh konsumen. Sesuai dengan pernyataan yang didapat dari salah satu karyawan di outlet yaitu saudara Mia, yang menyatakan bahwa:

“Kalau menurut saya di sini, harga yang ditetapkan itu sudah sesuai dengan kualitas barangnya, mbak tinggal lihat saja dan bandingkan harga di etalase dengan barang yang disuguhkan, kalau menurut saya pribadi semua nya sebanding dengan kualitas barangnya.”¹¹

Dari pemaparan saudari Mia dapat disimpulkan bahwa barang-barang yang ada di outlet El-Zatta tersebut sesuai dengan harga yang diberikan kepada konsumen. Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta tersebut mengoptimalkan harga dengan kualitas barang yang akan diberikan kepada konsumen sehingga konsumen akan melakukan pembelian secara terus-menerus.

¹⁰Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

¹¹Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Untuk lebih lanjut dipaparkan oleh pelanggan outlet selanjutnya yaitu saudari Muni:

“Harga yang ditawarkan di sini sudah sesuai dengan kualitas yang diberikan, *mbak*. Karena apa, kan di sini bahan-bahannya bagus-bagus *gitu* ya (premium), jadi sepadan lah ya dengan harga yang di berikan.”¹²

Menurut penjelasan dari saudari Muni, bahwa di outlet El-Zatta ini memberikan harga yang sesuai dengan kualitasnya.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outelt El-Zatta yaitu saudari Ica:

“Kalau menurut saya *sih* sesuai, di sini kualitas bajunya bagus, makanya saya langganan di sini, apalagi harga yang diberikan untuk daerah Pamekasan ini berbeda dengan harga yang diluar Jawa, malah lebih murah yang di sini.”¹³

Dapat disimpulkan dari pernyataan saudari Ica bahwa kualitas yang diberikan outlet El-Zatta sudah sesuai dengan kualitas yang diberikan, bahkan harga pasarannya lebih murah karena terdapat perbedaan harga antara di Pamekasan dan di luar Madura.

Mengenai kesesuaian harga dan kualitas juga di paparkan oleh salah satu pelanggan yang ada di El-Zatta Pamekasan yaitu saudari Tean:

“Iya *mbak* sesuai, sesuai banget malah harganya juga murah dibandingkan dengan yang diluar Madura, selain itu bahannya juga bagus lah dengan harga yang diberikan.”¹⁴

Menurut saudari Tean, di oulet El-Zatta Pamekasan dalam penetapan harganya sudah sesuai dengan kualitas yang di dapat.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan outlet yaitu Ibu Nadia:

“Kalau menurut saya ya *Dek*, harga dan kualitasnya sudah sebanding, kualitasnya bagus harganya juga tidak terlalu mahal.”¹⁵

¹²Muni, Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

¹³Ica, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

¹⁴Tean, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa harga yang diberikan oleh outlet El-Zatta Pamekasan sudah sesuai dengan kualitas barang yang ada. Dari banyaknya pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta Kesesuaian harga dan kualitas yang diberikan itu sebanding, yaitu dengan adanya pilihan harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas barang yang ada.

3) Jangkauan Harga dengan Daya Beli Konsumen

Jangkauan harga dengan daya beli konsumen merupakan suatu hal dimana harga yang ditawarkan oleh suatu perusahaan, organisasi, maupun outlet-outlet yaitu sesuai dengan kemampuan daya beli konsumen, jika konsumen sudah merasa dirinya mampu untuk membeli maka mereka akan mengambil suatu keputusan pembelian terhadap barang tersebut. Seperti pernyataan yang dipaparkan oleh manager outlet yaitu Bapak Irwan:

“Jangkauan harga dengan daya beli kalau menurut saya itu terjangkau, karena yang saya katakan tadi bahwa harga yang diberikan atau ditawarkan dari outlet ini kepada konsumen itu sesuai dengan kualitas barang yang berikan sehingga banyak konsumen yang menjadi pelanggan tetap outlet di sini, selain dari itu banyak komentar konsumen selama ini yang berbaur positif tidak ada hal yang menyinggung bahwa harga yang ditawarkan di sini tidak terjangkau.”¹⁶

Dapat disimpulkan bahwa menurut bapak Irwan harga yang ditawarkan oleh outlet El-Zatta sesuai dengan daya beli konsumen, karena dibuktikan dengan terdapat beberapa orang yang memberikan penilaian positif serta menjadi pelanggan tetap di outlet tersebut. Sesuai dengan pernyataan yang didapat dari salah satu karyawan di outlet yaitu saudari Mia, yang menyatakan bahwa:

¹⁵Nadia, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

¹⁶Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

“Kalau menurut saya sesuai ya *mbak*, soalnya kalau misalkan gak sesuai pasti gak ada ya yang mau langganan di sini.”¹⁷

Dari pemaparan saudari Mia dapat disimpulkan bahwa harga yang ditawarkan di outlet El-Zatta tersebut sesuai dengan harga yang diberikan kepada konsumen. Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta tersebut mengoptimalkan harga dengan kualitas daya beli konsumen sehingga konsumen akan melakukan pembelian secara terus-menerus.

Untuk lebih lanjut dipaparkan oleh pelanggan outlet selanjutnya yaitu saudari Muni:

“Ya pasti sesuai kak, buktinya saja di sini banyak pelanggan tetapnya kak, makanya dapat dibbilang jangkauan harga di sini sesuai dengan daya beli konsumen.”¹⁸

Menurut penjelasan dari saudari Muni, bahwa di outlet El-Zatta ini memberikan harga yang sesuai dengan daya beli konsumennya.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outlet El-Zatta yaitu saudari Ica:

“Kalau menurut saya sih sesuai kak, kalau misalkan tidak sesuai saya kan gak akan membeli di sini, mungkin ketempat lain.”¹⁹

Dapat disimpulkan dari pernyataan saudari Ica bahwa harga yang ada di outlet El-Zatta ini sesuai dengan daya belinya. Mengenai kesesuaian harga dan daya beli juga di paparkan oleh salah satu pelanggan yang ada di El-Zatta Pamekasan yaitu saudari Tean:

“Iya kak sesuai, malah mama saya suka ngajakin saya kesini buat beli baju.”²⁰

¹⁷Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

¹⁸Muni, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

¹⁹Ica, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

²⁰Tean, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Menurut saudari Tean, di outlet El-Zatta Pamekasan dalam penetapan harganya sudah sesuai dengan daya beli yang dia miliki.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan outlet yaitu ibu Nadia:

“Sesuai Dik, kalau misalkan tidak sesuai dengan daya beli saya, ya saya tidak mungkin ada di sini.”²¹

Dari pernyataan Ibu Nadia di atas dapat disimpulkan bahwa harga yang diberikan oleh outlet El-Zatta Pamekasan sudah sesuai dengan daya beli konsumen. Dapat disimpulkan dari pernyataan-pernyataan di atas bahwa di outlet El-Zatta jangkauan harga dan daya beli konsumen dapat dilihat dari banyaknya pelanggan serta tidak ada respon negative dalam hal tersebut.

4) Daya Saing Harga dengan Produk Sejenis

Daya saing harga dengan produk sejenis merupakan suatu hal dimana harga yang ditawarkan oleh suatu perusahaan, organisasi, maupun outlet-outlet memiliki daya saing dengan produk sejenis, baik itu sama harganya, berada di atas harga perusahaan lain, maupun berada di bawah harga perusahaan lain. Namun perlu diperhatikan bahwa hal ini sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen, karena konsumen akan mengambil beberapa evaluasi terhadap keputusan pembelian suatu barang atau jasa, dimana dari hal tersebut perusahaan harus mampu bersaing secara ketat dengan mengimbangi harga tawaran dari perusahaan lain supaya konsumen memberikan kepercayaannya terhadap perusahaan. Seperti pernyataan yang dipaparkan oleh manager outlet yaitu bapak Irwan:

“Daya saing harga dengan produk sejenis itu menurut saya bagus, soalnya kalau menurut saya itu tadi di sini harga yang ditawarkan kepada

²¹ Nadia, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

konsumen mengacu kepada manfaatnya, kualitasnya, dan juga daya belinya. Kalau menurut saya bisa bersaing ya, mungkin nanti juga dapat didukung beberapa strategi pemasaran saja untuk melengkapinya, seperti mengadakan diskon dan lainnya.”²²

Dapat disimpulkan bahwa menurut bapak Irwan persaingan harga yang terdapat di outlet El-Zatta sangat bagus (dapat bersaing). Karena sudah disesuaikan dengan manfaat, kualitas, daya beli konsumennya. Sesuai dengan pernyataan yang didapat dari salah satu karyawan di outlet yaitu saudari Mia, yang menyatakan bahwa:

“Menurut saya sih di sini persaingannya bagus kak, harga tidak terlalu tinggi (mahal) namun barangnya mumpuni.”²³

Dari pemaparan saudari Mia dapat disimpulkan bahwa harga yang ditawarkan di outlet El-Zatta dapat bersaing dengan produk sejenisnya, karena harga dan barang yang ditawarkan sebanding atau setara. Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta tersebut daya saing harganya sudah bagus, selain dari itu di outlet El-Zatta tidak hanya memprtimbangkan harga namun strategi pemasaran lainnya (seperti mengadakan diskon atau semacamnya). Dan juga pelayanan terhadap calon konsumen ataupun konsumen tetapnya.

Untuk lebih lanjut dipaparkan oleh pelanggan outlet selanjutnya yaitu saudari Muni:

“Kalau daya saing di sini bagus *sih*, malah kalau menurut saya, di sini itu selain melihat dari harga juga lebih menekankan terhadap yang sudah ada maksudnya lebih mengayomi kepada pelanggan yang ada, kan terkadang ada yang hanya fokus terhadap persaingan harganya namun tidak kepada pelayanan konsumen dan lainnya.”²⁴

²²Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

²³Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

²⁴Muni, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Menurut penjelasan dari saudari Muni, bahwa di outlet El-Zatta ini memberikan harga yang sesuai dengan kualitasnya.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outlet El-Zatta yaitu saudari Ica:

“Kalau menurut saya daya saing dengan produk sejenis, jika dilihat dari produknya cukup bersaing lah ya karena setiap bulan di sini mengeluarkan produk-produk baru dan ada diskonnya pula.”²⁵

Dapat disimpulkan dari pernyataan saudari Ica bahwa harga yang diberikan dapat bersaing dengan produk sejenis lainnya, salah satunya juga dengan mengeluarkan model-model baru dan juga mengeluarkan banyak diskon setiap bulannya. Mengenai daya saing harga dengan produk sejenis juga dipaparkan oleh salah satu pelanggan yang ada di El-Zatta Pamekasan yaitu saudari Tean:

“Iya kak bersaing, dari segi model barangnya, terus diskonnya, atau penawaran harganya (harga di etalase), terus dari segi pelayannya juga, kalau menurut saya ya bersaing secara sehat.”²⁶

Menurut saudari Tean, di outlet El-Zatta Pamekasan dalam daya saing harganya sudah bagus. Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan outlet yaitu Ibu Nadia:

“Iya dik bersaing, kalau saya sih lebih melihat dari updetnya produknya, di sini setiap bulan pasti megeluarkan produk baru dan itupun sesuai dengan zamannya atau mengikuti kondisi lah ya dan harganya juga bersaing dengan luaran malah lebih murah di sini meskipun sejenis.”²⁷

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa daya saing yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan sudah bagus yaitu menurut ibu Nadia dapat dilihat dari

²⁵ Ica, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

²⁶ Tean, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

²⁷ Nadia, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

segi produknya yang selalu mengeluarkan model dan produk baru setiap bulannya.

5) Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam

Harga dalam perspektif Ekonomi Islam merupakan tindakan yang adil antara pembeli ke penjual dan penjual kepada pembeli, dimana di dalam harga ada kerelaan diantara kedua belah pihak yang juga tidak saling merugikan ataupun unsur kelebihan dalam mengambil keuntungan (riba). Seperti pernyataan yang dipaparkan oleh manager outlet yaitu bapak Irwan:

“Harga di sini kalau menurut saya sudah sesuai dengan Ekonomi Islam, mengapa saya mengatakan seperti itu karena dengan harga yang ditawarkan di sini konsumen bisa memperoleh manfaat barang, kualitas barang yang sesuai dengan apa yang mereka inginkan dan yang sesuai dengan harga yang mereka keluarkan dengan kemampuan belinya, dan kemauan mereka sendiri saat melakukan transaksi (suka sama suka), dan harga yang ditetapkan di sini juga tidak melebihi dari kemampuan barang itu sendiri misalkan ya terdapat barang yang kualitasnya tidak begitu bagus pasti nantinya harga yang diberikan juga akan disesuaikan dengan keadaan barang-nya (tidak mengandung unsur riba).”²⁸

Dapat disimpulkan bahwa menurut bapak Irwan harga yang ditawarkan oleh outlet El-Zatta sesuai dengan harga menurut Ekonomi Islam karena tidak adanya keterpaksaan maupun unsur riba. Sesuai dengan pernyataan yang didapat dari salah satu karyawan di outlet yaitu saudari Mia, yang menyatakan bahwa:

“Menurut saya *sih* sesuai kak, kan di sini tidak ada pemaksaan terhadap konsumen yang mau membeli atau tidak itu haknya orang masing-masing.”²⁹

Dari pemaparan saudari Mia dapat disimpulkan bahwa menurutnya harga yang sudah di tawarkan kepada konsumen sesuai dengan Ekonomi Islam karena tidak ada unsur pemaksaan (keputusan berada ditangan konsumen).

²⁸Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

²⁹Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Untuk lebih lanjut dipaparkan oleh karyawan outlet selanjutnya yaitu saudari Muni:

“Kalau menurut saya *sih* sesuai kak, soalnya kan yang sudah di tanyakan kakak tadi. Di sini harga yang diberikan sudah sesuai dengan kualitasnya, manfaatnya, dan daya beli konsumen itu sendiri, jadi kalau menurut saya sudah sesuai.”³⁰

Menurut penjelasan dari saudari Muni, bahwa di outlet El-Zatta ini harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan harga menurut Ekonomi Islam. Karena harga yang diberikan sudah sesuai dengan manfaat barangnya, kualitasnya, maupun daya belinya (tidak membebani konsumen). Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outlet El-Zatta yaitu saudari Ica:

“Menurut saya sesuai ya kak, soalnya kan kalau misalkan saya *gak* rela saya tidak akan membeli di sini, terus kalau misalkan juga saya merasa harga nya tidak sesuai kepada saya, saya juga tidak akan membeli.”³¹

Dapat disimpulkan dari pernyataan saudari Ica harga yang diberikan di outlet El-Zatta sudah sesuai dengan Ekonomi Islam karena tidak ada unsur pemaksaan terhadap keputusan pembelian pelanggan. Mengenai harga menurut Ekonomi Islam juga di paparkan oleh salah satu pelanggan yang ada di El-Zatta Pamekasan yaitu saudari Tean:

“Kalau menurut saya sudah sesuai, karena tidak ada unsur pemaksaan kan, misalnya kalau datang kesini wajib membeli, kan di sini tidak ada ya kalau menurut saya sudah sesuai.”³²

Menurut saudari Tean, di outlet El-Zatta Pamekasan harga yang ditetapkan sesuai Ekonomi Islam salah satunya karena tidak ada unsur pemaksaan. Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan outlet yaitu ibu Nadia:

“Sesuai *sih* kak, saya rela bertransaksi di sini, dan saya menganggap harga di sini sudah sesuai lah ya dengan kualitasnya.”³³

³⁰Muni, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

³¹Ica, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

³²Tean, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa harga yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan sudah sesuai dengan harga menurut Ekonomi Islam karena harga yang diberikan kepada konsumen sesuai dengan barang yang mereka terima dan juga terdapat rasa saling rela antara pembeli dan penjual. Dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta dalam menjalankan bisnisnya tidak ada yang merasa di kecewakan, serta dalam bertransaksi juga dilakukan dengan suka sama suka.

b. Kualitas

1) Kinerja (*Performance*)

Kinerja merupakan suatu kesesuaian antara fungsi atau hasil suatu produk saat digunakan, dimana suatu perusahaan harus menyesuaikan kinerja barang dengan kebutuhan yang konsumen butuhkan, supaya konsumen merasa puas dengan fungsi atau hasil yang mereka dapatkan setelah menggunakan barang yang mereka beli, sesuai dengan pernyataan dari Manager Outlet El-Zatta yaitu bapak Irwan:

“Kalau menurut saya kinerja produk di sini sama halnya dengan cara kerja produk sesuai manfaatnya dan itu sudah dijelaskan di awal bahwa, di sini kinerja produknya pasti sesuai dengan apa yang konsumen inginkan, misalnya konsumen mencari dress ke pesta pasti akan di alokasikan ke tempat penyimpanan dress-dress pesta sehingga konsumen dapat memilih dress seperti apa yang mereka inginkan.”³⁴

Dapat disimpulkan bahwa menurut bapak Irwan kinerja di sini sama halnya dengan manfaat suatu barang atau fungsi yang diberikan barang tersebut, dan menurut beliau sangat sesuai karena pasti sudah sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen, seperti halnya mencari suatu barang yang fungsinya untuk di bawa ke pesta pasti akan di alokasikan ke tempat yang sudah diminta tadi.

³³Nadia, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

³⁴Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Sesuai dengan pernyataan yang didapat dari salah satu karyawan di outlet yaitu saudari Mia, yang menyatakan bahwa:

“Kalau menurut saya ya kinerja suatu barang sesuai dengan fungsi barang yang dibutuhkan atau dibeli bukan?, kalau begitu sesuai bak, soalnya kan di sini konsumen mencari dan melihat-melihat sendiri barang-barang yang sudah dipajang jadinya kalau misalkan mereka mencari kemeja untuk dipakai ngampus kan tidak mungkin membeli kerudung glamour untuk ke undangan, ya tidak tahu kalau misalkan dia lebih tertarik terhadap kerudungnya.”³⁵

Dari pemaparan saudari Mia dapat disimpulkan bahwa saudari mia setuju jika kinerja yang diberikan barang tersebut sesuai dengan apa yang diinginkan oleh konsumen. Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta memberikan kinerja yang sesuai dengan apa yang diinginkan oleh konsumen atau pelanggannya. Untuk lebih lanjut dipaparkan oleh konsumen outlet selanjutnya yaitu saudari Istik :

“kalau menurut saya *sih* ya tergantung konsumennya sendiri, dia butuh apa yang bagaimana, kan mereka sudah memilih sendiri dan memutuskan untuk membelinya, jadi kinerja barangnya pasti sesuai dengan yang konsumen inginkan.”³⁶

Menurut penjelasan dari saudari Muni, bahwa di outlet El-Zatta ini memberikan kinerja yang diberikan sesuai dengan apa yang konsumen inginkan, karena di outlet El-Zatta konsumennya bisa mencari sendiri barang seperti apa yang mereka butuhkan.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outelt El-Zatta yaitu saudari Beti:

“Kalau menurut saya ya sesuai kak dengan apa yang saya harapkan, misal kayak sekarang ini saya sedang mencari dress untuk ke acara formal, dan saya membeli ini untuk dipakai pasti kan sesuai ya.”³⁷

³⁵Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

³⁶Istik, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

³⁷Beti, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Dapat disimpulkan dari pernyataan saudari Beti bahwa bahwa kinerja produk yang dibelinya sesuai dengan apa yang dia inginkan.

Mengenai kesesuaian harga dan kualitas juga di paparkan oleh salah satu pelanggan yang ada di El-Zatta Pamekasan yaitu saudari Yuli:

“Sesuai kak, kalau gak sesuai kan gak mungkin saya membelinya, dan kalau misalnya tidak sesuai untuk apa saya beli.”³⁸

Menurut saudari Yuli kinerja produk yang dia beli pasti sesuai dengan apa yang dia cari dan apa yang dia inginkan. Selanjutnya dilanjutkan oleh pemaparan Ibu Ria:

“Kalau menurut saya, Dik pastinya sesuai, saya datang kesini kan pasti mencari sesuatu yang saya butuhkan misalnya saya mencari atasan tunik yang menutupi bagian pinggang, dan saya tidak mungkin membeli kaos pendek ke sini.”³⁹

Menurut ibu Ria kinerja yang diberikan sesuai dengan apa yang diharapkan, karena pada dasarnya konsumen memilih sendiri barang seperti apa yang mereka cari. Dari beberapa pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa kinerja yang di berikan di outlet El-Zatta sudah sesuai dengan keinginan konsumen, sehingga konsumen dapat mengambil keputusan secara terus-menerus.

2) Tampilan (*Feature*)

Tampilan merupakan suatu identitas produk yang ditawarkan, dimana tampilan di sini akan lebih menarik minat konsumen untuk membeli jika tampilan yang ditampilkan (*fashion*) sesuai dengan apa yang konsumen harapkan, sehingga perusahaan harus berlomba-lomba dalam memberikan tampilan (*fashion*) yang terbaik bagi konsumennya. Sesuai dengan yang dipaparkan oleh bapak Irwan:

³⁸Yuli, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

³⁹Ria, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

“kalau menurut saya *sih* di sini tampilan (*fashion*-nya) mengikuti update zaman lah ya, kan sekarang *fashion*-nya sudah *update*, jadi di sini juga ikut update seperti diluaran sana, tapi juga tidak meninggalkan ciri khasnya, misalkan seperti kemaren yang lagi *booming*-nya baju kaftan di sini juga mengeluarkan model kaftan.”⁴⁰

Menurut penjelasan dari bapak Irwan dapat disimpulkan bahwa tampilan (*fashion*) di outlet El-Zatta selalu mengikuti zaman (*up to date*) dibuktikan dengan peluncuran produk baru setiap bulannya, namun tidak mengurangi ciri khas dari El-zatta itu sendiri. Hal lebih lanjut disampaikan oleh karyawan di outelt El-Zatta yaitu saudari Mia:

“Kalau menurut saya tampilan di sini *sih* bagus, sesuai zamannya, ya kurang lebihnya seperti itu”⁴¹

Menurut penjelasan dari saudari Mia, bahwa di outlet El-Zatta ini tampilan yang diberikan di outlet El-Zatta bagus dan juga mengikuti zaman. Dari beberapa pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa tampilan yang diberikan oleh Outlet El-Zatta bagus dan dapat menarik minat konsumen yang datang karena juga mengikuti perkembangan zaman. Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan outlet yaitu saudari Istik:

“Menurut saya *sih* model-model di sini update lah ya, terus juga tidak melupakan penggunaan bahan yang bagus dan nyaman.”⁴²

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa tampilan di outlet El-Zatta bagus sehingga membuat konsumen merasa senang dengan hal tersebut.

Selanjutnya dipaparkan oleh saudari Beti:

“Kalau menurut saya modelnya bagus-bagus dan mempunyai ciri khas tersendiri.”⁴³

⁴⁰Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁴¹Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁴²Istik, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁴³Beti, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Menurut saudari Beti dapat disimpulkan bahwa tampilan yang diberikan di outlet El-Zatta Bagus dan juga memiliki ciri khas tersendiri. Selanjutnya akan dipaparkan oleh salah satu pelanggan yaitu saudari Yuli:

“Menurut saya *sih* modelnya gak pas pasaran, tapi juga *update* terus *sih* kak, mungkin yang tidak membuat pasaran dari segi motifnya, terus modelnya meskipun sama tapi pasti ada perbedaannya.”⁴⁴

Menurut saudari Yuli dapat disimpulkan bahwa yang membuat tampilannya bagus dan menarik yaitu dari segi motif yang digunakan serta model yang jarang ada di pasaran, namun juga terdapat persamaan namun pasti terdapat perbedaan. Selanjutnya akan dipaparkan oleh ibu Ria:

“modelnya bagus Dik, gak pasaran, terus motifnya juga bagus.”⁴⁵

Dapat disimpulkan bahwa menurut ibu Ria Model yang diberikan oleh Outlet El-Zatta tidak pasaran, bagus, dan juga selain itu motifnya yang membedakan dari yang lainnya. Dari beberapa paparan di atas dapat disimpulkan bahwa tampilan yang diberikan di outlet El-Zatta memiliki dampak baik terhadap konsumen baik dari segi motif, design (model), sehingga para konsumen merasa senang, dan dapat mengambil keputusan pembelian secara terus-menerus.

3) Daya Tahan (*Durability*)

Daya tahan merupakan seberapa lama suatu produk memberikan kenyamanan terhadap penggunaannya. Dimana suatu perusahaan harus memperhatikan kenyamanan konsumennya dengan memperhatikan kualitas bahan yang dipergunakan supaya para konsumen bisa mempergunakannya dengan nyaman dan lebih awet. Sesuai dengan yang dipaparkan oleh bapak Irwan:

⁴⁴Yuli, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁴⁵Ria, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

“Ya saya sudah jelaskan di atas bahwasanya di sini penggunaan bahannya itu yang bagus, premium, original, dan juga *grade A*, jadi tentunya akan membuat pemakainya nyaman dalam memakainya.”⁴⁶

Menurut Bapak Irwan bahwa daya tahan produk di outlet El-Zatta itu baik, karena bahan-bahan yang digunakan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas sehingga membuat pemakainya nyaman, dan juga barangnya awet. Selanjutnya akan dipaparkan oleh karyawan yaitu saudari Mia yaitu:

“Kalau menurut saya bahan-bahan yang digunakan di sini bagus-bagus mbak, ya pastinya nanti nyaman untuk dipakai.”⁴⁷

Menurut saudari Mia dapat disimpulkan bahwa bahan-bahan yang digunakan di outlet El-zatta itu bagus sehingga dapat membuat penggunanya nyaman saat memakainya. Dari beberapa pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa, daya tahan dapat di gambarkan pada pemakaian bahan-bahan yang berkualitas sehingga tidak hanya daya tahan pakaiannya yang awet, namun juga daya pakainya pun juga sama.

Hal ini di dukung oleh penjelasan dari salah satu pelanggan yaitu saudari Istik:

“Kalau menurut saya bahan yang digunakan di sini bagus, nyaman, dan pastinya bikin nyaman.”⁴⁸

Dapat disimpulkan bahwa menurut saudari Istik daya tahan di outlet El-Zatta digambarkan pada penggunaan bahan yang bagus sehingga membuat pemakainya nyaman untuk menggunakan produk tersebut. Selanjutnya didukung pernyataan dari saudari Beti yaitu:

⁴⁶Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁴⁷Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁴⁸Istik, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

“Di sini *sih* penggunaan bahannya tuh bagus, nyaman, dan gak bikin gerah, tapi juga sesuai harganya *sih* ya.”⁴⁹

Menurut saudari Beti dapat disimpulkan bahwa daya tahan yang digambarkannya sama dengan saudari Istik yaitu dalam segi penggunaan bahannya, sehingga membuat pemakainya nyaman dan membuat daya pakai semakin lama. Hal ini juga didukung dari pernyataan saudari Yuli bahwa:

“Pemakaiannya nyaman *sih* ya, bahannya *adem*, tapi *gak* tipis jadinya meskipun digunakan seharian enak.”⁵⁰

Dapat disimpulkan bahwa daya tahan produk di El-Zatta lama karena bahan produk yang digunakan kualitasnya baik, sehingga membuat pemakainya menjadi nyaman. Selanjutnya pemaparan dari Ibu Ria yaitu:

“Bahan yang digunakan bagus dik, enak, *gak* bikin gerah, makanya saya suka belanja di sini.”⁵¹

Dapat disimpulkan bahwa daya tahan di sini juga digambarkan kepada penggunaan bahan-bahan yang berkualitas sehingga membuat daya tahan pakainya semakin lama. Dapat disimpulkan dari semua pernyataan di atas bahwa daya tahan yang ada di outlet El-Zatta ini di gambarkan ke dalam pemakaian bahan-bahan yang bagus dan berkualitas sehingga membuat pemakainya merasa nyaman, dan produknya pun juga awet.

4) Persepsi Mutu (*Perceived Quality*)

Persepsi mutu merupakan suatu kesesuaian antara harapan dan kenyataan, dimana kualitas yang diberikan sesuai dengan apa yang konsumen inginkan, dengan memperhatikan kualitas barang yang diberikan maka akan memberikan

⁴⁹Beti, , Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁵⁰Yuli, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁵¹Ria, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

konsumen suatu harapan besar dalam melakukan suatu proses pembelian. Sesuai dengan pernyataan yang di sampaikan oleh bapak Irwan, bahwa:

“Kalau menurut saya *sih* mbak, pasti sesuai antara kualitas yang kami berikan dengan apa yang konsumen harapkan, karena di sini kami menjaga kepercayaan konsumen dengan selain memberikan pelayanan yang baik kami juga memberikan bahan-bahan yang baik pula (berkualitas).”⁵²

Dapat disimpulkan bahwa barang-barang yang diberikan di outlet El-Zatta sesuai dengan harapan konsumen karena di sini dalam penggunaan bahannya memilih bahan-bahan yang berkualitas. Selanjutnya dipaparkan oleh saudari Mia bahwa:

“Kalau menurut saya di sini ini kualitasnya sudah bagus dan pastinya ya sesuai harapan *gitu*, karena kan di sini menggunakan bahan-bahan yang original, baguslah ya.”⁵³

Menurut saudari Mia, barang-barang yang ada di outlet El-zatta pasti akan sesuai dengan harapan yang diinginkan oleh konsumen, karena menurutnya hal tersebut didukung dari penggunaan bahan-bahan yang bermutu. Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa persepsi mutu akan sesuai dengan harapan karena didukung dengan penggunaan bahan-bahan yang berkualitas, sehingga konsumen tidak akan kecewa dengan barang yang mereka terima.

Hal lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outelt El-Zatta yaitu saudari Istik:

“Kalau menurut saya ya mbak, pati sesuai karena kan kualitasnya yang digunakan bagus, dan konsumen juga bisa memilih barang-barang seperti apa yang mereka inginkan, baik dari segi harganya, kualitasnya, modelnya, dan lain-lainnya.”⁵⁴

Dari pemaparan saudari Istik dapat disimpulkan bahwa persepsi mutu yang diterima oleh konsumen pasti akan sesuai dengan apa yang mereka harapkan

⁵²Moh. Irwan, Manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁵³Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁵⁴Istik, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

karena tidak hanya dari penggunaan bahan-bahan yang berkualitas namun juga konsumen di sini dapat memilih sendiri seperti apa barang yang mereka inginkan, baik dari segi harga, bahan, maupun modelnya.

Untuk lebih lanjut disampaikan oleh pelanggan di outlet El-Zatta yaitu saudari Beti:

“Di sini kualitasnya bagus, ya sesuai dengan apa yang diinginkan oleh saya, juga banyak pilihan model dan bahannya, saya tinggal milih saja.”⁵⁵

Menurut saudari Beti dapat disimpulkan bahwa persepsi mutu yang diinginkan konsumen sesuai dengan apa yang ada, karena selain dari penggunaan bahannya yang bagus, juga didukung dari pilihan modelnya, serta juga konsumen dapat memilih sendiri seperti apa barang yang mereka inginkan. Selanjutnya didukung oleh pemaparan saudari Yuli bahwa:

“Iya kak sesuai dengan harapan saya, bahannya bagus, jahitannya rapi, modelnya juga bagus.”⁵⁶

Dapat disimpulkan bahwa menurut saudari Yuli, barang yang di dapat di outlet El-Zatta sesuai dengan apa yang diharapkan karena bahannya yang bagus, jahitannya yang rapi, serta juga didukung oleh modelnya yang *fashionable*. Selanjutnya dipaparkan oleh Ibu Ria:

“sesuai aja sih ya, kan udah tinggal milih, ya saya cari seperti apa yang saya inginkan, kalau saya tidak ingin maka saya tidak akan beli.”⁵⁷

Menurut Ibu Ria persepsi mutu sesuai dengan apa yang diharapkan, karena menurut beliau di outlet El-Zatta dapat memilih barang yang seperti apa yang beliau harapkan. Dari beberapa pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa persepsi mutu konsumen terhadap produk di outlet El-Zatta sesuai dengan yang

⁵⁵Beti, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁵⁶Yuli, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁵⁷Ria, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

diharapkan, karena selain dari penggunaan bahannya yang bagus, modelnya yang mengikuti zaman, namun juga konsumen dapat memilih sendiri barang seperti apa yang mereka inginkan.

5) Kualitas dalam Perspektif Ekonomi Islam

Kualitas barang merupakan bagaimana barang tersebut tidak menimbulkan dampak negatif bagi pemiliknya, namun mampu membawa kemaslahatan terhadap pemiliknya, dan kualitas barang tersebut diukur dari standarisasi syariahnya. Dimana disitu terdiri dari kebersihan barangnya, kepemilikannya, dapat dimanfaatkan, barang yang diperjual belikan ada dzatnya, barangnya ada ditempat, dan dapat diserahkan terimakan. Sesuai dengan pemaparan bapak Irwan bahwa:

“Sesuai *banget* mbak, *kan* barangnya sudah ada (tersedia) tinggal memilih saja sesuai dengan apa yang diinginkan, barangnya juga bersih setiap hari di beresin, bukan hanya dari segi barangnya saja kita juga menjaga kebersihan tempatnya supaya pelanggan nyaman dan tidak enggan belanja di sini, barangnya milik sendiri yang punya toko, dan barangnya pun bisa diserahkan terimakan jika sudah suka sama suka.”⁵⁸

Menurut Bapak Irwan kualitas yang ada di outlet El-zatta sudah sesuai dengan kualitas dalam perspektif Ekonomi Islam karena barangnya yang tersedia, kebersihan tempat dan barangnya dijaga, barang milik sendiri, dan juga dapat diserahkan terimakan. Selanjutnya dipaparkan oleh karyawan yaitu Mia:

“Kalau menurut saya sesuai, karena *kan* barangnya sudah jelas ada, kebersihannya juga di jaga, dan juga bisa diserahkan terimakan, barangnya juga milik ownernya sendiri.”⁵⁹

Menurut saudari Mia kualitasnya sudah sesuai dengan Ekonomi Islam karena barangnya sudah ada di tempat, bersih, dapat diserahkan terimakan, serta milik

⁵⁸Moh. Irwan, manager Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁵⁹Mia, Karyawan Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

sendiri. Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas barang yang ada di outlet El-zatta sudah sesuai dengan Ekonomi Islam karena sudah mencakup seluruh syarat-syaratnya.

Selanjutnya di paparkan oleh salah satu pelanggan yaitu saudari Istik:

“Sesuai *sih* menurut saya, pastinya kan di sini ada piketnya setiap hari buat bersih-bersih bukan hanya bersih-bersihin barangnya tapi juga tempatnya, barangnya sudah ada *kan* memang, trus juga kalau menurut saya ya pasti memberikan manfaat terhadap saya yang membeli.”⁶⁰

Menurut saudari Istik dapat disimpulkan bahwa barang-barangnya bersih, sudah ada ditempat, dan juga dapat memberikan manfaat terhadap orang yang membeli sehingga kualitasnya sudah sesuai dengan perspektif Ekonomi Islamnya.

Hal lebih lanjut akan dipaparkan oleh saudari Beti bahwa:

“Menurut saya *sih* sesuai, soalnya barangnya bersih, tempatnya bersih, saya bisa milih-milih bahkan bisa dicoba terlebih dahulu sebelum membeli, trus kalau manfaatnya bagi saya ya ada.”⁶¹

Dapat disimpulkan menurut saudari Beti kualitas nya sudah sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam, karena sudah sesuai dengan syarat-syarat yang ada.

Selanjutnya di paparkan oleh salah saudari Yuli bahwa:

“Sesuai, barangnya bersih iya, trus bisa diserahkan terimakan iya, milik sendiri ya pasti kayaknya, trus membawa kemanfaatan *sih* iya.”⁶²

Menurut saudari Yuli barangnya sesuai perspektif Ekonomi Islam, karena barangnya yang bersih, dapat diserahkan terimakan, dan juga memiliki manfaat bagi yang menggunakan. Dan selanjutnya dipaparkan oleh ibu Ria bahwa:

“Kalau menurut saya sesuai *banget* dik, barangnya bersih, barang juga sudah ada di tempat, trus manfaatnya ada, bisa diperjual belikan, ya milik ownernya sendiri, sesuai lah ya.”⁶³

⁶⁰Istik, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁶¹Beti, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁶²Yuli, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

⁶³Ria, Konsumen Outlet El-Zatta Pamekasan, wawancara langsung (6 November 2020)

Menurut Ibu Ria dapat disimpulkan bahwa kualitas yang ada di outlet El-Zatta sudah sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam karena barangnya bersih, sudah ada di tempat, miik sendiri dan juga dapat dimanfaatkan bagi pembelinya. Dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan sudah sesuai dengan kualitas menurut perspektif Ekonomi Islam karena selain memberikan kemanfaatan bagi pemiliknya (konsumen), namun juga sudah sesuai dengan syarat-syaratnya diantaranya yaitu dapat diserahkan teimakan.

B. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dngan mengumpulkan data dan kemudian memaparkan sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa hasil temuan yang bisa dilaporkan dalam bentuk tulisan antara lain sebagai berikut:

1. Harga yang ditawarkan oleh outlet El-Zatta sesuai dengan manfaat barang yang mereka berikan sehingga konsumen merasa senang dengan hal tersebut.
2. Harga yang ditawarkan oleh outlet El-Zatta sesuai dengan kualitas barang yang mereka berikan sehingga keuntungan yang didapat bertambah dan juga usaha menjadi lebih produktif.
3. Harga yang ditawarkan oleh outlet El-Zatta sesuai dengan daya beli konsumen sehingga konsumen mampu mengambil keputusan pembelian secara terus menerus.
4. Harga yang ditawarkan oleh outlet El-Zatta sesuai dengan harga menurut Ekonomi Islam sehingga dalam transaksinya tidak ada yang dirugikan maupun

diuntungkan karena ada rasa rela sama rela antara penjual dan pembeli, selain itu juga tidak ada unsur berlebihan (karena harga yang diberikan sesuai dengan barang yang diterima).

5. Harga yang ditawarkan di Madura dan di luar Madura berbeda.
6. Kinerja produk yang diberikan sesuai dengan harapan yang diinginkan, atau memberikan manfaat yang sangat baik terhadap konsumen.
7. *Fashionable* dapat mengikuti zaman.
8. Barangnya sesuai dengan harapan atau yang diinginkan konsumen sehingga konsumen dapat melakukan pembelian secara berulang.
9. Bahan yang digunakan dalam pembuatan barangnya memiliki daya tahan yang kuat, awet serta juga memberikan kenyamanan saat digunakan.
10. Kualitas yang digunakan sesuai dengan Ekonomi Islam yang mana barang yang diperjual belikan dalam keadaan bersih, dapat diserahkan terimakan, milik orang yang menjual, barangnya dapat dilihat saat pembelian, sehingga tidak ada unsur kecemasan bagi konsumen saat membeli karena konsumen sudah dapat menilai dan melihat langsung barang apa yang akan mereka beli.

C. Pembahasan

Harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.⁶⁴ Mowen and minor, (2002 :215) dikuti dalam jurnal Eva Cahya bahwa kualitas produk didefinisikan sebagai evaluasi menyeluruh pelanggan atas kebaikan kinerja barang atau jasa. Konsumen

⁶⁴Lutfan Fazari Harsanto, Wahyu Hidayat, *Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Lokasi terhadap Keputusan pembelian (Pada UKM Martabak mas Ipung Di Perumahan Plamongan Indah Semarang)*, (Jurnal Administrasi Bisnis), Hlm 5.

akan menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja, dan pelengkap inovatif yang terbaik.⁶⁵

1. Harga

Harga menurut Basu Swastha dikutip dalam jurnal “harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen atau pembeli untuk mendapatkan produk yang ditawarkan oleh penjual. Penetapan harga jual harus disesuaikan dengan daya beli konsumen yang dituju dan dengan mempertimbangkan faktor biaya, laba, pesaing, dan perubahan keinginan pasar.”⁶⁶

a. Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Manfaat dari produk yang dijual oleh perusahaan, sesuai dengan manfaat yang didapat oleh konsumen.⁶⁷ Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai kesesuaian harga dengan manfaat yang di dapat di outlet El-Zatta Pamekasan yaitu sudah sesuai dengan apa yang ada di lapangan, yaitu dengan cara konsumen memilih barang yang sesuai dengan kebutuhannya.

Outlet El-Zatta Pamekasan memperhatikan seluruh keinginan dan kepentingan yang diajukan oleh para konsumen, demi mempertahankan kenyamanan dan memberikan manfaat barang yang sesuai dengan apa yang mereka inginkan, hal itu ditekankan terhadap pelayanan yang diberikan saat konsumen ingin mencari apa yang mereka butuhkan.

⁶⁵Eva Cahya, *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap keputusan Pembelian Smarthphone Sony Xperia Z series Di Counter Insight Plaza Marina Surabaya*, (UNSA: Fakultas Ekonomi, Prodi Pendidikan Tata Negara), hlm 5.

⁶⁶Riyono, Gigih Erlik Budiharja, *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, promosi Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Aqua du Kota Pati*, (Jurnal STIE Semarang, Vol. 8, Bo. 2, Juni 2016), Hlm 100.

⁶⁷Aprilia Dewi ratnasari, Harti, *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Djawi Lanbistro Coee And Resto Surabaya*, (Universitas Negeri Surabaya: Fakultas Ekonomi, program Studi Pendidikan Tata negara,-), Hlm 4.

b. Kesesuaian Harga Produk dengan Kualitas Produk

Harga yang ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan kualitas produk yang dijual.⁶⁸ Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai kesesuaian harga dengan kualitas yang di dapat di outlet El-Zatta Pamekasan yaitu sudah sesuai dengan apa yang ada di lapangan, yaitu dengan adanya tingkatan harga dan juga kualitas yang diberikan.

Dalam kesesuaian harga produk dengan kualitas produk yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan, dapat dilihat dari kesesuaian harga dengan barang yang ditawarkan, mereka di sini menawarkan harga yang sudah sesuai dengan kualitasnya, agar konsumen dapat mencari barang seperti apa yang mereka inginkan.

c. Jangkauan Harga dengan Daya Beli Konsumen

Jangkauan harga dengan daya beli konsumen yaitu apabila harga yang ditetapkan oleh suatu produk masih dapat dibeli atau dijangkau oleh konsumen (tidak mahal).⁶⁹ berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai Jangkauan harga dengan daya beli konsumen yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan yaitu sudah sesuai dengan apa yang ada di lapangan, yaitu dengan adanya tingkatan harga yang diberikan kepada konsumen, sehingga konsumen bisa melakukan transaksi secara berulang.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Dalam Jangkauan harga dengan daya beli konsumen yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan, selama ini dilihat dari transaksi konsumen yang berulang-ulang, selain itu selama ini di outlet

⁶⁸Ibid, hlm 4.

⁶⁹Warnia Nengsih, *Analisa Akurasi Pemodelan Supervised Dan Unsupervised Learning Menggunakan Data Mining*, (Sebatik, Pekanbaru), hal 500.

El-Zatta belum ada satu pelanggan yang melakukan komplain mengenai harga yang ditetapkan, sehingga dapat disimpulkan bahwa harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan daya beli konsumen.

d. Daya Saing Harga dengan Produk Sejenis

Daya saing harga dengan produk sejenis adalah ketika harga yang ditetapkan oleh produk tertentu dapat bersaing di pasaran dengan produk sejenis.⁷⁰ Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai daya saing harga dengan produk sejenis yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan sudah sesuai dengan apa yang ada di lapangan, yaitu dapat bersaing secara sehat tanpa saling menjatuhkan, salah satunya dengan melakukan strategi pemasaran.

Daya saing harga dengan produk sejenis yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan, dapat dilihat dari strategi pemasaran yang digunakan, seperti halnya menetapkan diskon, serta juga terdapat kalender tersendiri dalam penetapan tersebut. Sehingga dapat disimpulkan bahwa di outlet El-Zatta memiliki daya saing yang baik.

⁷⁰Ibid. Hlm 500.

e. Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam

Harga dalam perspektif Ekonomi Islam merupakan tindakan yang adil antara pembeli ke penjual dan penjual kepada pembeli, dimana terdapat kerelaan diantara kedua belah pihak yang juga tidak saling merugikan atau unsur kelebihan dalam mengambil keuntungan (riba).⁷¹ Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai kesesuaian harga dengan kualitas yang di dapat di outlet El-Zatta Pamekasan sudah sesuai dengan apa yang ada di lapangan, yaitu dengan adanya suka sama suka di dalam transaksi, serta tidak ada yang saling dirugikan.

Dalam Harga dalam perspektif Ekonomi Islam yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan, dapat dilihat dari rasa suka konsumen bertransaksi di outlet El-Zatta, selain dari itu tidak ada konsumen yang merasa dirugikan ataupun keberatan untuk mengambil keputusan pembelian di outlet El-Zatta itu sendiri.

f. Kualitas

Kualitas adalah keseluruhan ciri-ciri dan karakterIka suatu produk atau jasa yang mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan-kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen atau pembeli. Kualitas adalah hal penting yang harus diusahakan oleh setiap perusahaan, jika produk yang diusahakan dapat bersaing di pasar dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.⁷²

⁷¹Kamalia, "Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Asongan Di Pelabuhan Sungai Duku Pekanbaru)", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Kasim, Riau), hlm 3.

⁷²Ummu Habibah, Summiati, *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah Di Kota Bangkalan Madura*, (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, Vol.1 No. 1, Maret 2016), Hal 35.

1) Kinerja (*Performance*)

Dimensi ini menunjukkan tingkat kegunaan dasar dari suatu produk, implementasi kinerja diartikan sebagai persepsi konsumen atau pelanggan terhadap manfaat dari suatu produk yang dikonsumsinya.⁷³ Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai Kinerja (*Performance*) yang di dapat di outlet El-Zatta Pamekasan yaitu sudah sesuai dengan apa yang ada di lapangan, yaitu dengan adanya kesesuaian antara manfaat dengan barang yang diberikan.

Dalam kesesuaian Kinerja (*Performance*) produk yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan, dapat dilihat dari kesesuaian barang yang diberikan dengan manfaat yang dihasilkan, saat barang tersebut digunakan oleh konsumen atau pelanggan yang ada di El-Zatta Pamekasan.

2) Tampilan (*Feature*)

Tampilan (*Feature*) dapat dikatakan aspek sekunder karena perkembangan *feature* menjadi target para produsen untuk berinovasi dalam rangka memuaskan pelanggan.⁷⁴ berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai Tampilan (*Feature*) yang di dapat di outlet El-Zatta Pamekasan yaitu sudah sesuai dengan apa yang ada di lapangan, yaitu dengan fashion nable dan kepekaan perusahaan terhadap model-model terbaru yang ada di pasaran.

Dalam kesesuaian Tampilan (*Feature*) produk yang ada di outlet El-Zatta Pamekasan, dapat dilihat dari tampilan (*Fashionable*) barang yang diberikan di

⁷³Nur Wafiqoh Jayanti, *Pengaruh Kualitas Produk, Iklan Dan Kepercayaan Merek Terhadap Loyalitas Konsumen Air Minum Dalam Kemasan Merek Aqua (Survei Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bsinis Universitas Jendral Soedirman Purwokerto)*, (Skripsi, Universitas Soedirman, Purwokerto, 2017), hlm 11.

⁷⁴Eva Cahya, Harti, *Pengaruh Kualitas Peoduk Dan Harga Terhadap Keputusan pembelian Smartphone Sony Xperia Z Series Di Counter Insight Plaza Marina Surabaya*, (Surabaya:Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya), hlm 5.

El-Zatta Pamekasan, dengan selalu eksis dalam berbagai model yang ada, karena setiap bulannya Outlet El-Zatta mengeluarkan model-model terbarunya yang tidak ketinggalan zaman.

3) Daya Tahan (*Durability*)

Daya tahan (*Durability*) yang berarti berapa lama atau umur produk yang bersangkutan bertahan sebelum produk tersebut harus diganti, semakin besar frekuensi pemakaian konsumen terhadap produk maka semakin besar pula daya produk.⁷⁵ Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai daya tahan (*Durability*) yang di dapat di outlet El-Zatta Pamekasan yaitu dengan keawetan dan kenyamanan bahan yang digunakan dalam pembuatan produk-produk yang ada di El-Zatta sehingga para konsumen nyaman menggunakan produk tersebut.

Outlet El-Zatta Pamekasan memperhatikan kenyamanan (daya tahan produknya dalam digunakan) para konsumen, dengan memperhatikan kualitas bahan yang digunakan, sehingga konsumen akan merasa nyaman saat digunakan dan produknya pun bertahan lama baik dari segi masa pemakaiannya, maupun masa dapat digunakannya.

4) Persepsi Mutu (*Perceived Quality*)

⁷⁵Amrullah, Pemasang S. Siburian, Saida Zainurossalamia ZA, *Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda*, (Jurnal Ekonomi Dan Manajemen, Volume 13, No. 2, 2016), hlm 103.

Persepsi mutu (*Perceived Quality*) merupakan hasil dari penilaian terhadap penggunaan suatu barang sesuai dengan apa yang diinginkan.⁷⁶ Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai persepsi mutu (*Perceived Quality*) yang di dapat di outlet El-Zatta Pamekasan yaitu sesuai dengan apa yang konsumen inginkan, karena disana konsumen dapat memilih sendiri kualitas atau harga seperti apa yang mereka inginkan.

Outlet El-Zatta Pamekasan memperhatikan Persepsi mutu (*Perceived Quality*) para konsumen, dengan menyajikan harga dan kualitas yang sesuai dengan apa yang konsumen inginkan, serta disana juga bisa memilih sendiri, sehingga persepsi mutunya terjaga.

5) Kualitas dalam Perspektif Ekonomi Islam

Kualitas barang dalam perspektif Ekonomi Islam yaitu bagaimana barang tersebut tidak menimbulkan kemadharatan bagi pemiliknya, namun mampu membawa kemaslahatan terhadap pemiliknya,⁷⁷ dan kualitas barang itu sendiri diukur dari standarisasi syariahnya yaitu bersih barangnya, dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad, barang yang diakadkan ada di tangan, mampu meyerahkan.⁷⁸ Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai Kualitas dalam perspektif Ekonomi Islam, yaitu sudah sesuai dengan ketentuan yang ada, dimana di outlet El-Zatta Pamekasan barangnya bersih, dapat di serah terimakan, barangnya ada di tempat, serta milik orang yang berakad.

⁷⁶Amrullah, Pemasang S. Siburian, Saida Zainurossalamia ZA, *Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda*, (Jurnal Ekonomi Dan Manajemen, Volume 13, No. 2, 2016), hlm 103.

⁷⁷Adbdulloh Majdi, "Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Tempe Barokah Di Kecamatan Pamotan Kabupaten Rembang Jawa Tengah Dalam perspektif Ekonomi Islam", (Skripsi, Universitas Negeri Raden Intan Lampung, Lampung, 2019), hlm 33.

⁷⁸Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, (Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam, Vol. 3 No. 2, Desember 2015), hlm 250-251.

Outlet El-Zatta Pamekasan menerapkan dan kualitas sesuai dalam perspektif Ekonomi Islam, dengan cara menjaga kebersihan produk-produknya serta tempatnya, barangnya dapat diserahterimakan, serta barang-barang yang ada di outlet El-Zatta milik *owner*-nya sendiri, selain dari itu konsumen juga mengetahui keadaan barangnya.