

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Konter Dani Cell di Jl Sersan Masrul Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Konter Dani cell merupakan suatu usaha yang menyediakan aksesoris handphone segala merk handphone. Konter aksesoris Dani cell ini sudah berdiri sejak tahun 2016 tepatnya pada tanggal 21 bulan Maret yang letak tokonya berada di halaman rumahnya sendiri yaitu di Jl. Sersan Mesrul Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan. Pemilik usaha ini merupakan seorang pemuda yang masih berumur 24 tahun yang bernama Hidayatullah Ramadhani. Usaha tersebut diberi nama Dani cell yang bertujuan pemilik ingin lebih mandiri dalam mencari rezeki yang halal dan barokah dan tidak bergantung pada kedua orangtuanya.

Modal usaha awal yang digunakan yaitu Rp.10.000.000 yang didapatkan dari meminjam kepada kedua orang tuanya. Karyawan yang dimiliki pada saat pertama kali membuka usaha yaitu hanya dua karyawan saja. Kendala pertama yang dialami oleh pemilik usaha ini diantaranya yaitu terletak pada promosi penjualan, dimana konsumen masih belum banyak tau tentang usahanya tersebut. Cara yang digunakan oleh pemilik usaha untuk mengatasi kendalanya tersebut yaitu dengan mempromosikan kepada orang-orang melalui media online.¹

Seiring dengan berjalannya waktu usaha ini mengalami peningkatan penjualan, pada awal hanya 20 sampai 90 item dengan keuntungan Rp.200.000 sekarang mengalami peningkatan sampai 160 barang setiap harinya dengan harga barang mulai Rp. 10.000 sampai Rp. 360.000 per item dengan keuntungan yang

¹Hidayatullah Ramadhan, Pemilik Konter Aksesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020)

meningkat juga yaitu Rp.800.000 , dengan adanya peningkatan penjualan tersebut pemilik membuka cabang keduanya pada tanggal 06 Oktober 2019 dengan jumlah karyawan keseluruhan 3 orang.

Proses pemasaran produk adalah kegiatan terpenting dari usaha yang bergerak di bidang perdaganganyang menceritakan proses kegiatan dari awal pemesanan hingga akhir yaitu pemasaran, dalam kegiatan proses pemasaran harus benar-benar diawasi dan dipantau agar usaha tersebut bisa mencapai tujuan yang diharapkan.

Adapun langkah-langkah dalam pemasaran produk pada konter aksesoris handphone Dani cell sebagai berikut:

1) Pemesanan barang

Dalam proses pemesanan barang yaitu dilakukan langsung oleh si pemilik konter aksesoris handphone Dani cell dengan cara mengecek barang yang kosong atau sudah laku terjual lalu si pemilik konter datang langsung ke tempat kulakan tanpa melalui jasa pengiriman.

2) Pengecakan barang

Barang pesanan yang sudah datang selanjutnya di cek kembali oleh para karyawan konter aksesoris handphone Dani cell dengan tujuan mengecek barang yang dipesan sudah sesuai atau tidak serta mengecek barang yang cacat atau rusak.

3) Pemasaran produk

Barang yang sudah sesuai pesanan dan dalam kondisi tidak cacat selanjutnya ditempatkan pada tempatnya masing-masing dan siap untuk dipasarkan kepada para konsumen konter aksesoris handphone Dani cell.²

B. Paparan Data

Berdasarkan apa yang peneliti dapatkan dilapangan, baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi maka yang dapat peneliti uraikan dalam penelitian ini sebagai berikut:

Setiap usaha tentunya mempunyai sistem penentuan harga jual yang berbeda-beda khususnya pada bidang perdagangan yang bertujuan untuk menarik minat para konsumen. Demikian juga yang terjadi pada usaha konter aksesoris handphone Dani cell yang menjadi tempat penelitian ini.

Untuk mengetahui lebih dalam bagaimana sistem penentuan harga jual yang diterapkan pada usaha konter aksesoris handphone Dani cell peneliti menanyakan kepada pemilik usaha tersebut yang dipaparkan langsung oleh si pemilik konter yaitu bapak Hidayatullah Ramadhani:

“Konter aksesoris handphone ini saya dirikan dengan do'a dan harapan menjadi ladang mencari rezeki untuk keluarga saya dan untuk membuka peluang lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan, pertama membuka usaha ini saya hanya memperkerjakan 2 orang saja. Dalam sistem penentuan harga saya pertama kali melihat harga konter-konter aksesoris handphone lainnya dulu dan menetapkannya dengan harga yang lebih murah dan dengan keuntungan yang sedikit dari konter-konter aksesoris handphone lainnya tetapi dengan kualitas barang tetap bagus dan terjamin keasliannya. Seperti antigores handphone ini harga kulakannya Rp.5.000 saya menjualnya dengan harga Rp.10.000. Saya bisa menentukan harga yang relatif lebih murah dan terjangkau tetapi dengan kualitas yang bagus karena tempat usaha saya disini tidak dipungut pajak tempat atau

² Ibid

dibilang tempat sendiri, jadi tidak begitu mahal dalam menentukan harga pada produk yang saya jual kepada konsumen.”³

Hal ini juga dikatakan oleh karyawannya yaitu Achmad Fauzan selaku karyawan pertama yang dimiliki oleh konter aksesoris handphone Dani cell:

“Saya sudah bekerja bersama konter Dani cell pertama kali membuka usaha yaitu pada tahun 2016 sampai sekarang, memang dari segi harga konter Dani cell relatif lebih murah dari konter lain tetapi dari kualitas produk tetap terjamin keasliannya dan bagus.”⁴

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh karyawan dari konter Dani cell yaitu Aldiansyah sebagai berikut:

"Di konter Dani cell ini mas, menurut saya kalau soal harga, disini memang tidak mengambil keuntungan banyak mas, karna tempatnya itu tidak menyewa melainkan punya nya pemilik konter ini mas, dan meskipun letak tokonya di sini masuk gang, dan bisa dikatakan tidak strategis karena bukan berada di pinggir jalan raya, tetapi tetap banyak pembeli yang membeli aksesoris handphone disini mas. Dan disini saya untuk target penjualan tidak ditargetkan perhari harus laku sebanyak mungkin mas, melainkan sesuaikan dengan adanya pembeli yang datang mas."

Hal yang sama juga dinyatakan oleh Fahmi sebagai konsumen di konter aksesoris handphone Dani cell bahwa:

"Memang disini harganya terjangkau mas dari konter-konter lainnya padahal barang dan kualitasnya sama, seperti anti gores handphone disini di jual dengan harga Rp 10.000 sedangkan di konter lainnya di jual dengan harga Rp 20.000 mas, powerbank ini mas merknya sama di sini di jual dengan harga Rp 185.000 sedangkan di konter lain Rp 250.000 dan juga charger handphone ini di sini Rp 45.000 di konter lainnya pokoknya jauh selisih harganya mas, dalam masa garansi produknya juga di sini lama mas.”⁵

Hal yang sama juga dinyatakan oleh Wulandari sebagai konsumen di konter aksesoris handphone Dani cell bahwa:

³ Ibid

⁴ Achmad Fauzan, Karyawan Konter Aksesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

⁵ Fahmi, Konsumen di Konter Aksesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

"Dari selisih harga memang konter di sini jauh lebih terjangkau dari konter-konter lainnya mas padahal merknya sama jadi saya lebih memilih aksesoris handphone saya disini. Seperti *Headshet* merk samsung di sini dijual dengan harga Rp 25.000 mas sedangkan di konter lainnya dijual dengan harga Rp 35.000. Selisih harganya jauh beda lebih murah di sini mas. Makanya saya sering beli aksesoris handphone di konter Dani mas."⁶

Dari hasil wawancara yang dilakukan pada pemilik, karyawan dan konsumen di konter aksesoris handphone Dani cell diatas dapat disimpulkan bahwa, sistem penentuan harga yang diterapkan di konter aksesoris handphone Dani cell yaitu menggunakan dalam penentuan harga yang ditetapkan relatif lebih murah dari pada konter lainnya, memberikan potongan harga atau bonus kepada konsumen yang membeli barang dalam jumlah banyak. Dan meskipun letak tokonya tidak strategis atau tidak berada dipinggir jalan melainkan masuk gang, tidak menuntut kemungkinan konsumen yang datang cuman sedikit, melainkan banyak setiap harinya.

Terkait hal ini, pemilik Hidayatullah Ramadhani selaku pemilik konter aksesoris handphone Dani cell juga mengatakan bahwa:

"Selain dalam penentuan harga menetapkan lebih murah dari konter-konter lain saya juga memberikan bonus seperti potongan harga kepada konsumen yang membeli barang dalam jumlah banyak dengan tujuan agar konsumen puas dengan harga yang relatif terjangkau dan dengan kualitas yang bagus juga."⁷

Senada dengan hal tersebut, karyawan konter Arini mubaroroh menyatakan:

"Memang setiap harinya kepada konsumen yang membeli barang dalam jumlah yang banyak saya memberikan bonus seperti potongan harga agar

⁶ Wulandari, Konsumen di Konter Aksesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

⁷ Hidayatullah Ramadhani, Pemilik Konter Aksesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

konsumen puas, selain dengan harga yang relatif terjangkau juga dengan pelayanan yang baik.”⁸

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa, dalam konter accesoris handphone Dani cell selain konsumen mendapatkan harga yang relatif terjangkau konsumen juga mendapat bonus atau potongan harga hal itu dikarenakan konter accesoris handphone Dani cell memang mengambil keuntungan sedikit dari pada konter-konter lain dikarenakan tempat yang dioperasikan dalam kegiatan jual beli yaitu halaman rumahnya sendiri jadi pemilik tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan seperti pajak tempat usaha.

Diperkuat dengan adanya hasil observasi peneliti lakukan bahwasanya, peneliti melakukan observasi di beberapa konter dengan barang dan merk yang sama, sebagai berikut:⁹

Tabel 4.1

Perbandingan Harga Di Konter Dani Cell, Rifa Cell dan QQ Cell

Dani Cell			Riva Cell			QQ Cell		
Produk	Jenis	Harga	Produk	Jenis	Harga	Produk	Jenis	Harga
<i>Changer Hp</i>	Oppo	Rp 45.000	<i>Changer Hp</i>	Oppo	Rp 55.000	<i>Changer Hp</i>	Oppo	Rp 70.000
	Samsung	Rp 60.000		Samsung	Rp. 70.000		Samsung	Rp 80.000
<i>Power Bank</i>	Hippo	Rp 360.000	<i>Power Bank</i>	Hippo	Rp 375.000	<i>Power Bank</i>	Hippo	Rp 400.000
	Veger	Rp 185.000		Veger	Rp 200.000		Veger	Rp 250.000
<i>Headset</i>	Oppo	Rp 15.000	<i>Headset</i>	Oppo	Rp 20.000	<i>Headset</i>	Oppo	Rp 35.000
	Samsung	Rp 25.000		Samsung	Rp 35.000		Samsung	Rp 40.000

Setiap perusahaan pastinya memiliki kendala dalam usahanya, begitupun juga yang dialami oleh konter Dani cell dalam usaha accesoris handphonenya di Jl

⁸Arini Mubaroroh, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

⁹ Dani dkk, Wawancara Langsung, (20, September 2020)

Sersan Mesrul Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan, sebagaimana yang telah di sampaikan oleh pemilik usaha tersebut yaitu Hidayatullah Ramadhani, sebagai berikut:

"Kendalanya mas seperti sekarang merk handphone itu setiap harinya keluar merk-merk baru dan bermacam-macam bentuk. Di konter saya dalam penjualan accesoris handphone harus lengkap dari pada konter lainnya, sebisa mungkin kalau konsumen mencari accesoris handphone segala merk itu selalu ada dikonter saya dan konsumen sebisa mungkin tidak pulang dengan tangan kosong, disini saya setiap hari mengecek mas dan selalu memastikan barang dikonter saya itu selalu baru dan lengkap mas."¹⁰

Pernyataan berbeda yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Achmad Fauzan, sebagai berikut:

"Kendalanya seperti dalam meyakinkan konsumen mas, dalam segi kualitas barang dan perbedaannya itu. Contohnya terkadang banyak konsumen yang belum tau dan selalu mengira walaupun harganya murah, otomatis produk barang yang dihasilkan pun biasa saja. Padahal meskipun harganya murah, belum tentu kualitas barangnya biasa saja."¹¹

Pernyataan lain juga yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Aldiansyah, sebagai berikut:

"Kendala selama saya bekerja disini mas, seperti sisa accesoris merk handphone yang sudah tidak laku karna tidak ada peminatnya karena tidak bisa di kembalikan lagi dan model accesoris tipe baru yang sering keluar sekarang sehingga kekurangan tempat untuk merk-merk handphone yang baru."¹²

Pernyataan lain juga dijelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Arini Mubarroroh, sebagai berikut:

"Jika ada barang baru datang mas kendalanya yaitu dalam mengecek itu terlalu lama karena barang terlalu banyak dan disini cuman punya dua

¹⁰Hidayatullah Ramadhani, Pemilik Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

¹¹Achmad Fauzan, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

¹²Aldiansyah, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

pekerjaan selain melayani konsumen juga sambil mengecek barang datang mas sehingga dalam pengecekan barang datang itu terlalu lama."¹³

Dari wawancara diatas dapat di simpulkan bahwa kendala yang di alami pada konter Dani cell yaitu yang memungkinkan untuk setiap harinya menyediakan merk-merk baru dan bermacam-macam merk accesoris handphone yang ada, menyakinkan konsumen dalam segi kualitas barang dengan harga, adanya sisa accesoris merk handphone yang sudah tidak laku, serta dalam pengecekan barang yang terlalu lama untuk barang yang baru datang yang berakibatkan karyawan mengalami kewalahan karena kekurangan karyawan.

Setiap kendala yang dialami dalam suatu usaha pastinya ada cara dalam mengatasi kendala tersebut. Sebagaimana yang telah di sampaikan oleh pemilik usaha konter accesoris handphone Dani cell yaitu Hidayatullah Ramadhani, sebagai berikut:

"Pada saat ini merk-merk handphone banyak mas otomatis accesoris handphone juga bertambah macam-macamnya nah untuk menghadapi kendala tersebut saya tidak hanya menetap pada satu kulakan saja tetapi harus banyak mencari kulakan lain mas, jadi semakin banyak tempat kulakan maka akan menimalisir jumlah barang yang tersedia dikonter saya."¹⁴

Pernyataan berbeda yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Achmad Fauzan, sebagai berikut:

"Masih banyak konsumen atau pembeli yang kurang paham mas tentang perbedaan barang yang bagus itu seperti apa dan yang biasa seperti apa nah disini saya selaku karyawan mas harus bisa menjelaskannya dengan ramah agar si calon pembeli bisa mengerti dan tau karena kenyamanan konsumen nomer satu."¹⁵

¹³Arini Mubaroroh, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

¹⁴Hidayatullah Ramadhani, Pemilik Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

¹⁵Achmad Fauzan, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

Pernyataan lain juga yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Aldiansyah, sebagai berikut:

"Banyak sekali accesoris handphone lama yang tidak laku terjual mas dan banyak memakan tempat, biasanya oleh pemilik cara mengatasinya yaitu dengan cara menyuruh menjualnya dengan harga miring atau dijual rugi mas yang penting barang lama itu cepat habis atau laku."¹⁶

Pernyataan lain juga dijelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Arini Mubaroroh, sebagai berikut:

"Biasanya jika barang datang terlalu banyak dan konter lagi ramai-ramainya agar tidak terlalu lama mengecek biasanya si pemilik ikut membantu mengecek juga mas."¹⁷

Dari wawancara diatas maka disimpulkan bahwa dalam mengatasi kendala yang dialami di konter accesoris handphone Dani cell yaitu dalam kulakannya tidak hanya menetap pada satu tempat melainkan beberapa tempat yang bertujuan untuk meminimalisirkan jumlah accesoris handphone yang tersedia, setiap karyawan harus menjelaskan dengan ramah kepada konsumen terkait kualitas dari produknya, barang yang tidak laku dijual kembali dengan harga yang lebih murah dari sebelumnya supaya cepat laku serta ketika dalam pengecekan barang supaya cepat kelar, si pemilik toko akan membantu untuk menyelesaikannya.

Setiap usaha tentunya sebelum menentukan harga selain melihat harga luaran atau pasaran juga memperhatikan kualitas produk terlebih dahulu, begitupun juga yang dialami oleh usaha konter accesoris handphone Dani cell di Jl. Sersan Mesrul Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan, sebagaimana yang telah disampaikan oleh pemilik konter Dani cell yaitu Hidayatullah Ramadhani, sebagai berikut:

¹⁶Aldiansyah, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

¹⁷Arini Mubaroroh, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

"Dalam penentuan harga dikonter saya mas yang diperhatikan terlebih dahulu yaitu kualitas dari produk yang saya jual mas, karena saya tidak ingin mengecewakan para pelanggan atau konsumen saya mas karena kepercayaan dan kepuasan konsumen itu sangat penting, dan juga tentunya harganya berbeda, produk atau barang yang asli itu saya tentukan lebih mahal dari pada barang yang biasa dan juga harga kulakannya juga berbeda tetapi tetap melihat harga konter-konter lainnya mas yaitu tetap lebih terjangkau dari pada konter-konter lainnya meskipun barang atau produknya sama karena saya dalam menentukan harga saya tidak mengambil keuntungan banyak."¹⁸

Pernyataan lain yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu

Achmad Fauzan, sebagai berikut:

"Tentunya barang yang bagus harganya berbeda mas dengan barang yang biasa, barang atau produk yang bagus lebih mahal dari pada yang biasa."¹⁹

Pernyataan lain juga yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell

yaitu Aldiansyah, sebagai berikut:

"Kualitas produk sangat berpengaruh terhadap harga yang ditentukan mas karena selain biasanya kulakannya yang mahal juga barangnya sangat berbeda dengan yang biasa mas, dan juga barang yang bagus itu masih ada garansinya seperti baterai atau accesoris elektronik lainnya jadi bisa dikembalikan lagi jika ada kerusakan mas."²⁰

Pernyataan lain juga dijelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu

Arini Mubarroroh, sebagai berikut:

"Disini harga produk yang bagus dan biasa itu berbeda mas lebih mahal barang yang bagus karena kualitasnya itu berbeda dan yang bagus itu bergaransi jadi ada kerusakan bisa dikembalikan mas."²¹

Dari wawancara di atas maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk sangat berpengaruh terhadap harga yang ditentukan jadi sebelum menentukan harga, pemilik terlebih dahulu melihat harga luaran atau harga pasaran serta

¹⁸Hidayatullah Ramadhani, Pemilik Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

¹⁹Achmad Fauzan, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

²⁰Aldiansyah, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

²¹Arini Mubarroroh, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

pemilik melihat kualitas barang dan harga kulakannya berapa baru pemelik menentukan harga yang relatif terjangkau dari konter-konter lainnya, meskipun barang atau produk sama dengan konter lainnya tetapi harga tetap terjangkau dikarenakan pemilik tidak mengambil keuntungan banyak.

Dalam kegiatan jual beli pastinya seorang pemilik mempunyai cara dalam menarik minat konsumennya agar konsumen tersebut mendapat kenyamanan dan kepuasan, dan cara yang dilakukan tentunya disetiap perusahaan itu berbeda, begitupun juga cara yang dilakukan oleh pemilik konter aksesoris handphone Dani cell di Jl. Sersan Mesrul Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan dalam mempertahankan kenyamanan dan kepuasan konsumennya, berikut penjelasan dari pemilik konter Hidayatullah Ramadhani terkait hal ini:

"Kepuasan konsumen memang diutamakan mas yaitu dengan cara saya menerapkan kepada karyawan saya dengan pelayanan yang baik jadi konsumen butuh apa itu harus dilayani dan ditanyakan dengan baik mas, jadi konsumen itu merasa senang dan dan nyaman atas pelayanan yang baik tersebut, dan juga pada kualitas barang yang saya jual mas itu harus juga bagus agar tidak membuat konsumen itu kecewa."²²

Pernyataan lain yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Achmad Fauzan, sebagai berikut:

"Paling penting pelayanannya mas harus baik contohnya dari segi bahasanya harus sopan saat menjelaskan ke konsumen dan yang paling penting harus sabar dalam menghadapi konsumen."²³

Pernyataan lain juga yang di jelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Aldiansyah, sebagai berikut:

"Cara menghadapi konsumen mas kadang ada konsumen yang belum tahu tentang kualitas produk yang baik itu seperti apa dan cara penggunaan yang

²²Hidayatullah Ramadhani, Pemilik Konter Aksesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

²³Achmad Fauzan, Karyawan Konter Aksesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

baik itu seperti apa, saya selalu karyawan disini harus menjelaskannya terlebih dahulu mas dengan baik sehingga konsumen tersebut mengerti karena pelayanan yang baik itu penting mas."²⁴

Pernyataan lain juga dijelaskan oleh karyawan pada konter Dani cell yaitu Arini Mubaroroh, sebagai berikut:

"Dalam kenyamanan pertama itu tempat paling penting harus bersih dan nyaman mas jadi saya setiap harinya sebelum membuka toko itu terlebih dahulu membersihkannya, dan juga cara dalam pelayanan kepada konsumen itu harus baik mas cara berbicara itu lemah lembut kepada konsumen."²⁵

Dari wawancara di atas maka dapat disimpulkan bahwa cara memberikan kenyamanan dan kepuasan kepada konsumen yaitu selain memberikan harga yang relatif terjangkau juga memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen serta juga dalam kebersihan tempatnya yang perlu diperhatikan karena dapat mempengaruhi kenyamanan dan kepuasan konsumen.

Hal ini juga diperkuat dengan hasil observasi yang peneliti lakukan, bahwa tempatnya memang nyaman dan bersih. Karena sebelum membuka toko, karyawannay membersihkan dan mengepel semua bagian-bagian didalam konter tersebut.

C. Temuan Penelitian

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

²⁴Aldiansyah, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

²⁵Arini Mubaroroh, Karyawan Konter Accesoris Handphone Dani Cell, Wawancara Langsung, (25 September 2020).

- 1) Sistem penentuan harga yang diterapkan di konter aksesoris handphone Dani cell yaitu dalam penentuan harga yang ditetapkan relatif lebih murah dari pada konter lainnya seperti produk headset dengan jenis merk oppo di konter Dani cell di jual seharga Rp 15.000, sedangkan di Riva cell seharga Rp 20.000 dan di QQ cell seharga Rp 35.000, juga memberikan potongan harga atau bonus kepada konsumen yang membeli barang dalam jumlah banyak. Serta dalam mengambil keuntungan sedikit dari pada konter-konter lain dikarenakan tempat yang dioperasikan dalam kegiatan jual beli yaitu halaman rumahnya sendiri.
- 2) Kendala yang di alami pada konter Dani cell yaitu yang memungkinkan untuk setiap harinya menyediakan merk-merk baru dan bermacam-macam merk aksesoris handphone yang ada, menyakinkan konsumen dalam segi kualitas barang dengan harga, adanya sisa aksesoris merk handphone yang sudah tidak laku, serta dalam pengecekan barang yang terlalu lama untuk barang yang baru datang yang berakibatkan karyawan mengalami kewalahan karena kekurangan karyawan.
- 3) Dalam mengatasi kendala yang dialami di konter aksesoris handphone Dani cell yaitu dalam kulakannya tidak hanya menetap pada satu tempat melainkan beberapa tempat, setiap karyawan harus menjelaskan dengan ramah kepada konsumen terkait kualitas dari produknya, barang yang tidak laku dijual kembali dengan harga yang lebih murah dari sebelumnya supaya cepat laku serta ketika dalam pengecekan barang supaya cepat kelar, si pemilik toko akan membantu untuk menyelesaikannya.
- 4) Pada konter Dani cell, kualitas produk sangat berpengaruh terhadap harga yang ditentukan jadi sebelum menentukan harga, pemilik terlebih dahulu melihat

harga luaran atau harga pasaran serta pemilik melihat kualitas barang dan harga kulakannya berapa baru pemelik menentukan harga yang relatif terjangkau dari konter-konter lainnya, meskipun barang atau produk sama dengan konter lainnya tetapi harga tetap terjangkau dikarenakan pemilik tidak mengambil keuntungan banyak.

- 5) Adapun cara memberikan kenyamanan dan kepuasan kepada konsumen yang membeli produk di konter Dani cell yaitu selain memberikan harga yang relatif terjangkau juga memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen serta juga dalam kebersihan tempatnya yang perlu diperhatikan karena dapat mempengaruhi kenyamanan dan kepuasan konsumen.

D. Pembahasan

Setelah ditemukan beberapa data yang diinginkan, baik hasil dari penelitian observasi, wawancara maupun dokumentasi, maka peneliti akan menganalisa temuan yang ada dan memodifikasi tentang implikas-implikasi dari hasil penelitian. Adapun data yang akan dipaparkan dan analisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian dalam skripsi ini.

1. Sistem penentuan harga jual pada konter accesoris handphome Dani cell

Di Jl. Sersan Masrul Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan

Secara umum, harga (*price*) dalam artian sempit adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi, harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari

memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga menjadi salah satu faktor yang memengaruhi pelanggan dalam proses pembelian.²⁶

Berikut beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi harga produk, diantaranya yaitu kebijakan pemerintah, kebutuhan produk, adanya pesaing, target laba yang diinginkan, jangka waktu yang hal ini berkaitan dengan resiko yang dikandung oleh produk, reputasi perusahaan yang mana apabila semakin bagus reputasi perusahaan maka semakin tinggi harga yang ditawarkan dan hubungan baik bagi nasabah yang mempunyai hubungan baik dengan perusahaan yang biasanya digolongkan sebagai nasabah utama (*prime costumer*) biasanya akan mendapat harga spesial murah untuk berbagai fasilitas dan kredit yang disediakan oleh perusahaan.²⁷

Penentuan harga jual adalah hal penting karena harga menentukan nilai pendapatan yang diterima. Harga harus ditentukan dengan benar dalam arti tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Bila terlalu tinggi, konsekuensinya produk dan jasa mungkin tidak akan laku, namun sebaliknya bila ditetapkan terlalu rendah menyebabkan kerugian. Diluar perhitungan untung rugi, harga jual menentukan keberlanjutan suatu produk. Produk yang terlanjur ditetapkan dengan harga tinggi di awal peluncuran produk maka akan dipersepsi sebagai produk mahal, dan bila hal ini tidak diikuti dengan kualitas produk yang baik atau dengan kualitas layanan yang tinggi maka produk tersebut sulit untuk bertahan di pasar. Dan sebaliknya bila suatu produk diluncurkan dengan harga rendah maka masyarakat akan mempersepsikan sebagai produk murah sehingga suatu ketika

²⁶Veithzal Rivai Zainal dan Firdaus Djaelani, *Islamic Marketing Management*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), hlm. 423.

²⁷ Sentot Imam Wahjono, *Bisnis Modern*, hlm. 220.

dijual dengan harga lebih mahal, maka pasar akan menolaknya dengan tidak membelinya.

Adapun beberapa tujuan dari penentuan harga diantaranya sebagai berikut, yaitu untuk bertahan hidup, untuk memaksimalkan laba, untuk mendapatkan laba maksimal maka bank perlu memperhatikan dua hal yaitu volume dan harga, untuk memperbesar pangsa pasar (*market share*), untuk menjaga citra sebagai produk dengan kualitas baik.²⁸

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa sistem dalam penentuan harga jual pada konter aksesoris handphone Dani cell yaitu dalam penentuan harga yang ditetapkan relatif lebih murah dari konter lainnya, serta juga memberikan potongan harga atau bonus kepada konsumen yang membeli barang dalam jumlah banyak. Dan meskipun letak tokonya tidak strategis atau tidak berada dipinggir jalan melainkan masuk gang, tidak menuntut kemungkinan konsumen yang datang cuman sedikit, melainkan banyak setiap harinya. Serta dalam mengambil keuntungan sedikit dari pada konter-konter lain dikarenakan tempat yang dioperasikan dalam kegiatan jual beli yaitu halaman rumahnya sendiri jadi pemilik tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan seperti pajak tempat usaha. Seperti halnya dalam perbandingan harga yang telah dilakukan di konter Dani cell, Riva cell dan Qiqi cell. Contohnya seperti produk *headset* dengan jenis merk oppo di konter Dani cell di jual seharga Rp 15.000, sedangkan di Riva cell seharga Rp 20.000 dan di QQ cell seharga Rp 35.000.

Secara garis besar, Tjiptono menyatakan bahwa metode penetapan harga dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama, salah satunya yaitu metode

²⁸ Ibid, hlm. 221-222.

penetapan harga berbasis permintaan, metode penetapan harga berbasis biaya, metode penetapan harga berbasis laba dan metode penetapan harga berbasis persaingan, berikut beberapa diantaranya yaitu:

a) Metode penetapan harga berbasis permintaan

Metode penetapan harga berbasis permintaan adalah suatu metode yang menekankan pada faktor-faktor yang dapat mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan dari pada faktor lain seperti biaya, laba, dan persaingan.²⁹ Terdapat tujuh metode penentuan harga berbasis permintaan yang diuraikan yaitu sebagai berikut:

1) *Skimming pricing method*

Metode yang diterapkan dengan menetapkan harga tinggi terhadap suatu produk baru atau inovatif selama tahap pengenalan, kemudian menurunkan harga tersebut pada saat persaingan mulai ketat. Strategi ini dapat berjalan baik jika pelanggan tidak sensitif terhadap harga, namun lebih menekankan pertimbangan kualitas, inovasi dan kemampuan produk dalam memuaskan kebutuhan pelanggan.

Tujuan dari *skimming pricing*, yaitu: melayani pelanggan yang tidak sensitif terhadap harga, selagi persaingan belum ada, menutupi biaya promosi dan riset melalui margin yang besar, dan mengantisipasi terjadinya kekeliruan dalam penetapan harga.

2) *Penetration pricing method*

Metode yang diterapkan untuk membuat perusahaan berusaha untuk memperkenalkan suatu produk baru berharga rendah, dengan harapan akan dapat

²⁹Veithzal Rivai Zainal dan Firdaus Djaelani, *Islamic Marketing Management*, hlm. 444.

memperoleh volume penjualan yang besar dalam waktu relatif singkat. Selain itu, strategi ini juga diharapkan dapat mengurangi biaya per unit dan mengurangi kemampuan pesaing karena harga yang rendah menyebabkan margin yang diperoleh perusahaan menjadi terbatas.

Terdapat empat bentuk harga yang dapat menggunakan metode *penetration pricing*, yaitu *restained price* merupakan harga yang ditetapkan dengan tujuan mempertahankan tingkat harga selama periode inflasi, *elimination price* merupakan harga yang ditetapkan pada tingkat tertentu yang menyebabkan pesaing tertentu keluar dari persaingan.³⁰ *Promotion price* merupakan harga yang ditetapkan rendah dengan kualitas sama dan memiliki tujuan promosi, dan *keep out price* merupakan harga yang ditetapkan sehingga dapat mencegah pesaing memasuki pasar.

3) *restige price method*

Harga dapat digunakan oleh pelanggan sebagai ukuran kualitas atau prestise suatu barang atau jasa. Dengan demikian, bila harga diturunkan sampai pada tingkat tertentu maka permintaan terhadap barang dan jasa juga akan mengalami penurunan. Metode ini merupakan metode dalam menetapkan tingkat harga yang tinggi sehingga pelanggan yang sangat peduli dengan statusnya akan tertarik dan membeli produk.

4) *Price lining method*

Metode ini digunakan jika perusahaan menjual produk lebih dari satu jenis. Hal tersebut dapat dilakukan dengan dua cara yaitu (a) produsen menjual ke pengecer dengan harga yang sama, kemudian pengecer menambah persentase

³⁰Ibid, hlm. 445.

mark up yang berbeda sehingga tingkat harganya berbeda; (b) produsen merancang produk dengan tingkat harga yang berbeda dan pengecer menambah persentase *mark up* sehingga harga jual kepelanggan akan bervariasi.

5) *Odd-even pricing method*

Metode ini digunakan untuk penjualan barang pada tingkat pengecer. Dalam metode ini, harga ditetapkan dengan angka ganjil atau harga besarnya mendekati jumlah genap tertentu.

6) *Demand backward method*

Metode berdasarkan suatu target harga tertentu, kemudian perusahaan melakukan penyesuaian terhadap komponen produknya. Dalam hal ini, perusahaan memperkirakan suatu tingkat harga yang bersedia dibayar oleh konsumen. [roduk didesain sedemikian rupa agar dapat memenuhi target harga yang telah ditetapkan.³¹

7) *Bundle pricing method*

Metode pemasaran dua atau lebih produk dalam satu harga paket. Metode ini didasarkan pada pandangan bahwa konsumen lebih menghargai nilai suatu paket tertentu secara keseluruhan dari pada nilai tiap-tiap item secara individual.

b) Metode penetapan harga berbasis biaya

Metode penetapan harga berbasis biaya adalah suatu metode yang menekankan pada faktor penawaran atau biaya, bukan spek permintaan. Dalam metode ini, harga didasarkan pada biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu agar dapat menutupi biaya langsung, biaya *overhead* dan

³¹Ibid, hlm. 446.

laba. Terdapat empat metode penentuan harga berbasis biaya yang diuraikan sebagai berikut:

1) *Standart markup pricing*

Harga yang ditentukan dengan jalan menambahkan persentase tertentu dari biaya pada semua item dalam suatu kelas produk.

2) *Cost plus percentage of cost pricing.*

Perusahaan menambahkan persentase tertentu terhadap biaya produksi. Metode ini biasa digunakan untuk menentukan harga satu item atau harga beberapa item.

3) *Cost plus fixed fee pricing.*

Metode yang digunakan perusahaan dalam mendapatkan ganti atas semua biaya yang dikeluarkan. Berapa pun besarnya perusahaan hanya memperoleh *fee* tertentu sebagai laba yang besarnya tergantung pada biaya final proyek yang disepakati bersama.³²

4) *Experience curve pricing.*

Metode yang dikembangkan atas dasar konsep efek belajar (*learning effect*) yang menyatakan bahwa *uni cost* barang dan jasa akan menurun antara 10% hingga 30% untuk peningkatan dua kali lipat pada pengalaman perusahaan dalam melakukan produksi dan penjualan barang atau jasa.

c) Metode penetapan harga berbasis laba

Metode penetapan harga berbasis laba adalah suatu metode yang berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harga. Upaya tersebut dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk

³²Ibid, hlm. 447.

persentase terhadap penjualan investasi. Terdapat tiga metode penentuan harga berbasis laba yang diuraikan sebagai berikut:

1) *Target profit pricing*

Ketetapan atas besarnya target laba tahunan yang dinyatakan spesifik.

2) *Target return on sales pricing*

Metode ini membuat perusahaan melakukan penetapan tingkat harga tertentu yang dapat menghasilkan laba dalam persentase tertentu terhadap volume penjualan.

3) *Target return on investment pricing*

Metode ini membuat perusahaan melakukan penetapan besaran suatu ROI tahunan dengan rasio antara laba dengan investasi total, yang ditanamkan perusahaan pada fasilitas produksi dan aset yang mendukung produk tertentu.³³

d) Metode penetapan harga berbasis persaingan

Metode penetapan harga berbasis persaingan adalah suatu metode yang mempertimbangkan perilaku pesaing dalam penetapan harga. Terdapat empat metode penentuan harga berbasis persaingan yang diuraikan sebagai berikut:

1) *Customary pricing*

Metode yang digunakan untuk produk yang harganya ditentukan oleh faktor seperti tradisi dan saluran distribusi yang terstandarisasi atau faktor persaingan lain.

2) *Above at or below marketing pricing*

Metode yang digunakan oleh perusahaan dengan cermat dalam memilih penetapan harga yang berada diatas, sama, atau dibawah harga pasar.

³³Ibid, hlm. 447.

3) *Los leader prancing*

Metode yang menjual produk dibawah harga biasanya. Hal tersebut dilakukan untuk menarik pelanggan, khususnya pada produk dengan *mark up* cukup tinggi. Dalam hal ini, suatu produk dijadikan semacam “pancingan” agar produk lain juga laku di pasaran.

4) *Sealed bid prancing*

Metode yang menggunakan sistem penawaran harga dan melibatkan agen pembelian.³⁴

Dalam hal ini, maka dalam usaha konter aksesoris handphone Dani cell sistem penentuan harga yang diterapkan yaitu menggunakan metode penetapan harga berbasis persaingan yaitu metode yang mempertimbangkan perilaku pesaing dalam penetapan harga dengan menggunakan metode penentuan *above at or below marketing prancing*. *Above at or below marketing prancing* yaitu metode yang digunakan oleh perusahaan dengan cermat dalam memilih penetapan harga yang berada diatas, sama, atau dibawah harga pasar, jadi harga yang ditentukan oleh konter Dani cell relatif lebih murah dari konter-konter lainnya, pemilik mengambil keuntungan sedikit atau keuntungan adil yang tidak saling menimbulkan kerugian antara penjual dan konsumennya, pemilik menentukan harga lebih murah atau terjangkau dari konter-konter aksesoris handphone lainnya, dikarenakan pemilik tidak perlu mengeluarkan pajak tempat atau sewa karena tempat yaitu didepan rumahnya sendiri dan juga pemilik mengambil barang langsung tanpa melalui jasa pengiriman, jadi disini dari segi biaya modal yang harus dikeluarkan di konter aksesoris handphone Dani cell lebih sedikit

³⁴Ibid, hlm. 448.

sehingga penentuan harga jual yang relatif lebih terjangkau dari konter-konter lainnya.

2) Pandangan ekonomi Islam terhadap sistem penentuan harga jual pada konter aksesoris handphone Dani cell Di Jl. Sersan Masrul Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan

Islam sangat menjunjung tinggi keadilan (*al-'adl*), termasuk dalam penentuan harga. Harga yang adil telah menjadi pegangan mendasar transaksi yang Islami. Pada prinsipnya, transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebagai cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh secara umum, harga yang adil berarti harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain.³⁵

Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan Undang-Undang untuk tidak menjual diatas harga resmi, maka hal itu diperbolehkan dan wajib diterapkan. Dari definisi tersebut bahwa yang menentukan harga adalah permintaan produk/ jasa oleh pembeli dan pemasaran produk/ jasa dari para pengusaha/pedagang.³⁶

Harga yang adil adalah harga yang tidak yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi

³⁵Ibid, hlm. 430-431.

³⁶H. Muhammad Birusman Nuryadin, "Harga Dalam Perspektif islam", hlm. 93-94.

pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya. Dengan demikian, Islam menjamin pasar dimana pembeli dan penjual bersaing satu sama lain dengan arus informasi yang berjalan lancar dalam rangka keadilan.³⁷

Harga memainkan peranan penting dalam menentukan keuntungan kepada penjual. Semakin tinggi harga barang, maka semakin tinggi keuntungan yang diraih oleh orang yang memasarkan barang tersebut. Namun, banyak juga yang tidak memahami bahwa setiap kali mereka menaikkan harga barang, maka semakin meningkat beban yang terpaksa ditanggung oleh pengguna. Maksudnya keuntungan yang berlipat-kali ganda akan mendatangkan kesusahan kepada orang lain.

Islam sangat menitikberatkan keadilan dan kesaksamaan. Ia selaras dengan salah satu sifat Allah, ialah Maha Adil. Sekiranya diperhatikan dan diselidiki secara mendalam terhadap hukum-hukum Allah, kita akan mendapati bahwa terdapat banyak nilai-nilai Islam yang dipaparkan secara tersurat dan tersirat. Simak pula firman Allah SWT dalam surat an-Nisa' (4:135):

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُوْنُوْا بِالْقِسْطِ شٰهَدَآءَ لِلّٰهِ وَلَوْ عَلٰى اَنْفُسِكُمْ اَوْ اَوْلَادِكُمْ وَالْاَقْرَبِيْنَ ۗ اِنْ يَكُنْ غَنِيًّا اَوْ فَقِيْرًا فَاِنَّهٗ اَوْلٰىٰ بِهٖمَا ۗ تَتَّبِعُوْا الْهَوٰى اِنْ تَعَدَلُوْا ۗ وَاِنْ تَلُوْا اَوْ تُعْرَضُوْا فَاِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُوْنَ خَبِيْرًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, jadikanlah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi Karena Allah, biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu, karena ingin menyimpang dari kebenaran, dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi. Maka sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.”

³⁷Isnaini Harahap, *Hadis Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2015), hlm. 107–108.

Sejajar dengan itu, Islam juga mengharamkan kezaliman, bahkan Allah mencegah dan melarang perbuatan zalim walaupun ia dilakukan oleh orang lain.

Allah SWT berfirman dalam surat Huud (11:13):

أَمْ يَقُولُونَ افْتَرَاهُ قُلْ قَاتُوا عَشْرَ سُوَرٍ مِّثْلَهُ مُقْتَرِبَاتٍ وَأَدْعُوا مَنْ أَسْطَعْتُمْ مِنْ دُونِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ

Artinya: “Dan janganlah kamu cenderung kepada orang-orang yang zalim, yang menyebabkan kamu disentuh api neraka, dan sekali-kali kamu tiada mempunyai seorang penolongpun selain dari pada Allah, kemudian kamu tidak akan diberi pertolongan.”

Cenderung kepada orang yang zalim maksudnya menggauli mereka serta meridhai perbuatannya. Akan tetapi jika bergaul dengan mereka tanpa meridhai perbuatannya dengan maksud agar mereka kembali kepada kebenaran atau memelihara diri, maka hal demikian dibolehkan. Dalam membicarakan kaedah penentuan harga, sebenarnya tiada dalil dari nash Al-Quran dan hadis secara jelas yang khusus menyentuh tentangnya, namun kita boleh menggunakan garis panduan umum berdasarkan prinsip menegakkan keadilan dan menolak kezaliman sebagaimana yang dijelaskan dalam ayat-ayat sebelum in. Maka kaedah paling tepat dalam penentuan ahrge ialah janganlah sampai menyebabkan ada pihak yang dizhalimi.³⁸

Dalam islam, harga yang seharusnya berlaku di pasar yaitu harga yang adil. Dalam bahasa Arab terdapat beberapa terma yang maknanya menunjukkan kepada harga yang adil, antara lain: *si'r al-misl*, *saman al-misl* dan *qimah al-adl*. Istilah *qimah al-adl* (harga yang adil) pernah digunakan Rasulullah SAW, dalam kasus komponensasi pembebasan budak, dimana budak akan menjadi manusia

³⁸Veithzal Rivai Zainal dan Muhammad Syafii Antonio, *Islamic Business Management*, hlm. 229-230.

merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil atau *qimah al-adl* (sahih Muslim). Istilah *qimah al-adl* juga banyak digunakan oleh para hakim tentang transaksi bisnis dalam objek barang cacat yang dijual, perbuatan kekuasaan, membuang jaminan atas harta milik, dan sebagainya.

Meskipun istilah-istilah diatas telah digunakan sejak masa Rasulullah, namun Ibn Taimiyah yang membahas masalah harga secara spesifik. Ibnu Taimiyah sering menggunakan dua terma tentang harga, yaitu: *'iwad al-misl* (*equivalen compensation* atau kompensasi yang setara) dan *saman al-misl* (*equivalen price/harga yang setara*). *Saman al-misl* adalah suatu konsep dimana harga yang ditetapkan didasarkan keadilan. Artinya harga yang ditetapkan tidak terlalu mahal sehingga produsen memperoleh laba yang sangat tinggi, namun juga tidak terlalu murah sehingga produsen rugi. *Saman misl* adalah harga yang wajar dan juga tingkat laba yang tidak berlebihan.

Konsep *saman misl* mempunyai implikasi penting dalam ilmu ekonomi, yaitu keadaan pasar kompetitif, bebas dari penipuan seperti penggunaan timbangan dan takaran yang tidak benar (*QS.asy-Syu'araa* [26]: 181-183) atau melakukan manipulasi harga. Jika ditelusuri, implikasi ini merupakan respons terhadap pesan-pesan terhadap ayat-ayat Al-qur'an maupun hadis yang mengajarkan bahwa pasar harus berjalan dengan baik, adil, tidak merugikan siapapun. Di samping itu, transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebagai wujud dari komitmen syariah islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil,

yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya. Dengan demikian, Islam menjamin pasar dimana pembeli dan penjual bersaing satu sama lain dengan arus informasi yang berjalan lancar dalam rangka keadilan.³⁹

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa sistem dalam penentuan harga jual pada konter aksesoris handphone Dani cell dalam perspektif ekonomi Islam yaitu tidak ada salah satu pihak yang dirugikan serta tidak ada salah satu pihak yang diuntungkan karena hal tersebut sangat berpengaruh kepada konsumen, dalam Islam sangat dianjurkan untuk menerapkan keadilan yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat dari barang tersebut. Dengan berlaku jujur dan tidak ada unsur penipuan dalam transaksi jual beli sangatlah penting, kondisi barang juga mempengaruhi dalam penentuan harga karena hal tersebut bisa saja mempengaruhi ketidakpuasan konsumen. Sesuai dengan prinsip ekonomi Islam bahwa dalam jual beli tidak boleh ada pihak yang dizhalimi. Dalam prakteknya di konter aksesoris Dani cell telah menerapkan hal tersebut yaitu tidak ada unsur penipuan dan mengatakan jujur terlebih dahulu tentang kondisi barang kepada calon pembeli, jadi tidak ada unsur penipuan dalam transaksi jual beli di konter aksesoris handphone Dani cell.

³⁹Isnaini Harahap, *Hadis Hadis Ekonomi*, hlm. 107–108.