

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Meubel Bapak Hasan di Desa Sentol Laok Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep

Kecamatan Pragaan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Sumenep. Lokasinya berada di ujung barat bagian selatan kabupaten Sumenep. Kecamatan Pragaan memiliki beberapa desa salah satunya adalah desa Sentol Laok. Desa Sentol Laok merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep. Desa Sentol laok memiliki jumlah penduduk +800 jiwa dengan rata-rata berprofesi sebagai petani, nelayan dan kuli bangun, juga ada beberapa penduduknya yang membuka usaha meubel, salah satunya yaitu meubel bapak Hasan ini.

Meubel bapak Hasan adalah suatu usaha yang bergerak dalam mengolah bahan baku atau bahan setengah jadi seperti kayu dan lainnya. Sehingga menghasilkan produk meubel yang mempunyai nilai jual seperti perabot rumah tangga dan lainnya. Meubel bapak Hasan ini sudah berdiri sejak tahun 2003 yang letak tokonya berada di halaman rumahnya sendiri yaitu di Desa Sentol Laok Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep. Pemilik usaha ini merupakan Bapak kepala rumah tangga yang sudah berumur 58 tahun yang bernama Hasan Basri. Usaha tersebut bertujuan pemilik ingin mencari rezeki yang halal dan barokah dan bisa menghidupi keluarganya.

Modal usaha awal yang digunakan yaitu Rp 5.000.000 yang didapatkan dari menabung dihari sebelumnya. Pertama buka bapak Hasan menjalani usaha dengan seorang diri. Pertama yang dialami oleh pemilik usaha tersebut diantaranya terletak

pada promosi penjual atau jasa pembuatan barang meubel. Cara yang digunakan untuk mengatasi kendala tersebut yaitu dengan cara mempromosikan kepada orang dekat, kerabat dan tetangga sekitar lebih tepatnya dari mulut ke mulut.⁴⁵

Seiring berjalannya waktu usaha tersebut mengalami peningkatan pemesanan dari konsumen, maka pemilik usaha merekrut karyawan dari kerabat dan tetangganya yang berjumlah dua karyawan. Pada awalnya yang hanya beberapa pesanan hingga banyak mempercayai jasa atau produk yang di hasilkan oleh meubel bapak Hasan.

B. Paparan Data

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

Untuk mengetahui lebih lengkap latar belakang berdirinya usaha meubel bapak Hasan peneliti menyakan langsung ke pemilik usaha meubel tersebut, yang di dipaparkan oleh pemilik yaitu Hasan Basri:

“Usaha ini saya sendiri yang mendirikan dengan dukungan orang tau serta doa agar menjadi lahan untuk mencari rezeki untuk keluarga saya. Saya memilih membuka usaha meubel karena saya rasa saya mempunyai bakat dan mampu membuat barang-barang atau produk meubel. Saya mendirikan meubel ini sejak tahun 2003 dengan modal awal saya saat itu Rp 5.000.000. Pada awal membuka usaha meubel ini masih belum punya karyawan dan

⁴⁵ Hasan Basri, Pemilik Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (09 Agustus 2023)

masih dikerjakan sendiri jika ada pesanan dari para konsumen, sehingga seiringnya waktu usaha meubel saya ini makin berkembang banyak masyarakat atau konsumen yang mempercayai hasil meubel saya, sehingga saya merekrut karyawan yang mau bekerja dengan saya, waktu itu ada dua karyawan yang saya miliki untuk membantu disaat saya membuat pesanan dari konsumen.”⁴⁶

Setiap usaha tentunya mempunyai sistem penentuan harga yang berbeda-beda khususnya pada usaha meubel yang bertujuan untuk menarik minat para konsumen. Demikian juga yang terjadi pada usaha meubel bapak Hasan yang menjadi tempat penelitian ini.

Untuk mengetahui lebih dalam bagaimana sistem penentuan harga yang diterapkan pada usah meubel bapak Hasan peneliti menanyakan kepada pemilik usaha tersebut yang dipaparkan langsung oleh pemilik meubel yaitu bapak Hasan Basri:

"Dalam sistem penentuan harga saya ditentukan oleh bahan atau kayu, bentuk atau model produk, jika pemesan membawa kayu sendiri maka harganya juga beda dengan yang bahannya dari saya, maka itu hanya membayar upah pembuatan pesanan yang konsumen pesan saja. Contoh produk seperti lipan Rp 3.000.000 yang biasa tanpa ukiran, tapi jika ukiran saya jual Rp 5.000.000."⁴⁷

⁴⁶ Hasan Basri, Pemilik Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (09 Agustus 2023)

⁴⁷ Hasan Basri, Pemilik Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (09 Agustus 2023)

Hal ini juga dikatakan oleh karyawannya yaitu Yuyud Efendi selaku karyawan pertama yang bekerja di meubel bapak Hasan:

"Saya bekerja di meubel bapak Hasan memang produknya kualitas baik seperti kayunya dari pohon jati, tapi itu balik ke permintaan pemesan maunya pakai kayu apa, dan dari segi harga memang cukup terjangkau bagi para pemesan atau konsumen."⁴⁸

Pendapat yang sama juga yang disampaikan oleh karyawan kedua yakni Mohammad Haris sebagai berikut:

"Di meubel bapak Hasan ini mas, menurut saya sudah terbilang murah, dilihat dari kualitas bahan kayunya yang bagus. disini juga dijelaskan terkait biaya pembuatan seperti harga bahan atau kayu, harga pletur atau cat."⁴⁹

Hal yang sama juga dinyatakan oleh Ibu Rukoiyah selaku konsumen di meubel bapak Hasan bahwa:

"Menurut saya harga di meubel bapak Hasan cukup murah padahal barang dan kualitasnya terjamin bagus, seperti saya pesan barang tempat dudukan televisi seperti lemari kecil diberi harga Rp 600.000."⁵⁰

Pendapat yang sama juga dinyatakan oleh bapak Syaiful sebagai konsumen dari meubel bapak Hasan bahwa:

"Dari harga yang diberikan oleh bapak Hasan disini terbilang cukup murah dilihat dari hasil dan kualitasnya, yang dimana dari segi bahan terbilang

⁴⁸ Yuyud Efendi, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (09 Agustus 2023)

⁴⁹ Mohammd Haris, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (09 Agustus 2023)

⁵⁰ Rukoiyah, Konsumen Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

bagus dan rapi sehingga menghasilkan produk yang kualitas bagus. Ya, menurut saya harga disini sih cukup murah lah dengan kualitas yang seperti ini.”⁵¹

Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik, karyawan dan konsumen di meubel bapak Hasan dapat disimpulkan bahwa sistem penetapan harga yang diterapkan di meubel bapak Hasan yaitu dengan menggunakan penetapan harga yang relatif murah dengan kualitas yang bagus serta bahan yang kokoh.

Beberapa barang atau produk yang meubel bapak Hasan produksi dan dijual beserta harga yang meubel bapak Hasan tetapkan, sebagai berikut:

Tabel 2.1
Produk dan harga di usaha meubel bapak Hasan

| Produk | Kualitas Bahan | Harga Produk (Rp) |
|----------------------|-----------------------|--------------------------|
| Lemari | Kayu Jati | 2.000.000 |
| Lipan Biasa | Kayu Jati | 3.000.000 |
| Kursi Serangkap | Kayu Jati | 1.000.000 |
| Pintu Timbul Sebelah | Kayu Jati | 700.000 |

Setiap usaha pastinya memiliki kendala dalam usahanya, begitupun juga yang dialami oleh meubel bapak Hasan di Desa Sentol Laok Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep, sebagaimana telah disampaikan oleh pemilik usaha tersebut yaitu Hasan Basri, sebagai berikut:

⁵¹ Syaiful, Konsumen Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (10 Agustus 2023)

"Kendalanya mas bermacam-macam yang pernah saya alami, seperti dalam mencari bahan atau kayu, terkadang kayu jati sulit untuk mencari yang sudah tua. Dan juga dari listrik ketika padam, karna alat-alat seperti pemotong, slasar, bor dan lainnya pakai listrik. Kalau dari segi harga mungkin dari konsumen yang masih kerabat sendiri."⁵²

Pernyataan yang berbeda yang di sampaikan oleh Yuyud Efendi selaku karyawan di meubel bapak Hasan, bahwasanya:

"Kendalanya dari permintaan si pemesan mas, contohnya seperti konsumen minta yang ukiran, jadi bagi saya lebih menghambat karena kalau ukiran kerjanya harus sangat teliti dan lama proses pengerjaannya. Tapi apa boleh buat kalau sudah permintaan pemesan, intinya tetap ikhlas dan sabar dalam mengerjakan sesuatu."⁵³

Pernyataan lain yang di sampaikan oleh Mohammad Haris selaku karyawan di meubel bapak Hasan, bahwasanya:

"Menurut saya kendalanya itu dari bahan mas, seperti kayu yang tidak lurus atau bengkok harus mencari yang lurus ketika membutuhkan kayu yang panjang, jika cuma butuh yang pendek bisa di potong ambil yang lurusnya saja mas."⁵⁴

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dialami pada meubel bapak Hasan yaitu dari bahan kayunya, terkadang mencari kayu yang bagus terbilang sulit. Dan juga dari segi prose pengerjaan, yang dimana ketika ada

⁵² Hasan Basri, Pemilik Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

⁵³ Yuyud Efendi, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

⁵⁴ Mohammad Haris, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

permintaan pemesan atau konsumen yang meminta ukiran di pesanannya. Juga dari kayu yang tidak lurus dan dari kelistrikan, karena di meubel bapak Hasan alat-alatnya sudah modern, maka harus membutuhkan daya listrik dalam pembuatannya. Dari segi harga jika ada pemesan yang masih kerabat sendiri.

Setiap kendala yang dialami dalam suatu usaha pastinya ada cara dalam mengatasi kendala tersebut. Sebagaimana yang telah disampaikan oleh pemilik usaha meubel bapak Hasan yaitu Hasan Basri, sebagai berikut:

"Dari segi bahan kayu yang terkadang sulit untuk mencarinya, saya biasanya mengatasi kendala seperti itu saya sambil bertanya kepada teman-teman saya mungkin ada yang tau, ada yang mau menjual kayu atau pohon jati mas, ya mencari info gitu mas. Terkadang saya pergi ke somil tempat pemotongan kayu untuk bertanya-tanya tentang kayu kalau ada yang dijual. Dan kalau terjadi pemadaman terpaksa saya pakai cara manual dalam proses pembuatan seperti memotong, ngebor dan lainnya mas."⁵⁵

Pernyataan lain juga di sampaikan oleh Yuyud Efendi selaku karyawan di meubel bapak Hasan, sebagai berikut:

"Ya, saya tetap layanin permintaan dari pemesan mas. Yang penting harus sabar dalam pengerjaan dan juga harus hati-hati agar memperoleh hasil ukiran yang bagus."⁵⁶

Pernyataan lain juga yang di jelaskan oleh Mohammad Haris selaku karyawan dari meubel bapak Hasan, bahwasanya:

⁵⁵ Hasan Basri, Pemilik Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

⁵⁶ Yuyud Efendi, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

"Jika ada kayu yang tidak lurus saya pakai untuk bahan yang ukurannya pendek, jadi dipotong ambil lurusnya dan sampai mana bengkoknya saya potong sampai situ mas. Atau dipotong lebih kecil diambil lurusnya."⁵⁷

Dari wawancara diatas maka dapat disimpulkan dalam mengatasi kendala yang dialami di meubel bapak Hasan yaitu dalam dalam mencari bahan kayu melalui mulut kemulut atau mencari informasi dari teman dan juga dari somil tempat pemotongan kayu. Dari segi pengerjaan jika terhambat oleh listrik yang padam, maka harus dilakukan dengan cara manual dalam memproses bahan yang sudah di pesan oleh para konsumen. Dan dari segi harga ketika ada konsumen yang masih kerabat sendiri.

Setiap usaha pastinya ada tanggapan dari para konsumen atau pelanggan mengenai harga yang diterapkan di meubel bapak hasan. Sebagaimana yang telah di sampai oleh bapak Hasan Basri selaku pemilik usaha, sebagai berikut:

"Pastinya dari harga yang sudah saya tetapkan tersebut masih ada yang menawar. terkadang memang ada pemesan yang memang tidak tau harga-harga produk meubel atau harga pasaran, sehingga dengan harga segitu masih ditawarkan lagi mas."⁵⁸

Tanggapan yang sama disampaikan oleh Yuyud Efendi selaku karyawan di meubel bapak Hasan, bahwasanya:

"Wajar lah mas, dalam jual beli pastinya yang beli maunya yang paling murah tapi kualitas bagus. Maka dari itu kita harus pertegas dan perjelas

⁵⁷ Mohammad Haris, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

⁵⁸ Hasan Basri, Pemilik Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

bahwa bahan dan kualitasnya itu bagus, dan juga sudah termasuk murah dengan kualitas seperti itu."⁵⁹

Pernyataan yang sama disampaikan oleh karyawan meubel bapak Hasan yaitu Mohammad Haris, sebagai berikut:

"Memang dari segi harga disini sudah murah mas dengan melihat dari kualitas yang dihasilkan. Tapi mungkin hampir semua yang memesan di meubel ini walau harga sudah murah masih saja di tawar mas. tapi saya maklumi dari segi konsumen pastinya ingin harga yang murah."⁶⁰

Dari wawancara di atas maka dapat disimpulkan bahwa tanggapan pelanggan mengenai harga itu ada walaupun di meubel bapak Hasan menggunakan penetapan harga relatif murah masih saja ada dari konsumen yang menawar dibawah dari harga yang di tetapkan di meubel bapak Hasan.

Setiap usaha pasti ada tanggapan dari para pelanggan yang memesan di usaha meubel bapak Hasan dalam mengenai harga serta pelayanan yang ditetapkan di usaha meubel bapak Hasan tersebut yang langsung dipaparkan oleh konsumen langsung yang bernama Rukoiyah, sebagai berikut:

“Harga di meubel bapak Hasan ini yang ditetapkan sudah sesuai dengan produk yang dihasilkan dengan kualitas yang bagus serta harga yang terjangkau tidak terlalu mahal dan termasuk cukup murah dibandingkan dipasaran harga yang sama tapi kualitas kayu dari sembarang kayu. Kalau di meubel bapak Hasan sudah pasti kayu jati. Serta pelayan di meubel bapak

⁵⁹ Yuyud Efendi, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

⁶⁰ Mohammad Haris, Karyawan Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

Hasan cukup baik dalam melayani pelanggan serta pesanan yang diterima dalam memproduksi suatu barang meubel.”⁶¹

Tanggapan yang sama disampaikan oleh bapak Syaiful selaku konsumen di meubel bapak Hasan:

“Mengenai harga di meubel bapak Hasan mas harganya lumayan murah melihat dari kualitas yang dihasilkan, seperti kayu yang dipakai di sana memakai kayu jati jadi terjamin lah kualitasnya kalau sudah pakai kayu jati. Mengenai pelayanan dimeubel bapak Hasan cukup baik dalam menanggapi pesanan dari para konsumen.”⁶²

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa di meubel bapak Hasan dalam pelayanan serta tanggapan dari para pelanggan yaitu pelayanan yang diberikan di meubel bapak Hasan sudah cukup baik dalam menanggapi segala pesanan dari para konsumen. Mengenai tanggapan dari para konsumen tentang harga yaitu sudah cukup murah dengan melihat kualitas yang dihasilkan oleh meubel bapak Hasan.

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

⁶¹ Rukoiyah, Konsumen Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

⁶² Syaiful, Konsumen Meubel Bapak Hasan, Wawancara langsung, (14 Agustus 2023)

temuan yang bisa dilaporkan dalam bentuk tulisan sebagaimana yang dipaparkan sebagai berikut:

1. Mekanisme penetapan harga pada usaha meubel bapak Hasan di Desa Sentol Laok Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep.
 - a. Sistem penetapan harga yang diterapkan di meubel bapak Hasan yaitu dengan penetapan harga yang diterapkan relatif murah jika dilihat dari kualitas dan dari segi bahan yang digunakan.
 - b. Penetapan harga di meubel bapak Hasan ditentukan dari kayu serta bahan lainnya yang digunakan. Jika pesanan ditentukan juga dari kayu dan kerumitan yang dipesan oleh konsumen.
 - c. Penerapan harga pada Meubel Bapak Hasan menggunakan metode penetapan harga *Above At Below Marketing Pricing*, yaitu metode yang digunakan oleh perusahaan dengan cermat dalam memilih penetapan harga yang berada diatas, sama, atau dibawah harga pasar. Sedangkan di meubel bapak Hasan disini termasuk menerapkan harga dibawah harga meubel lainnya.
2. Pandangan ekonomi Islam terhadap mekanisme penetapan harga pada usaha meubel bapak Hasan di Desa Sentol Laok Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep.
 - a. Pada usaha meubel bapak Hasan menerapkan keadilan dalam usahanya. Yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat dari barang yang dibayarnya.
 - b. Sesuai dengan prinsip ekonomi Islam bahwa dalam jual beli tidak boleh ada yang terzhalimi. Dalam usaha meubel bapak Hasan menerapkan hal

seperti itu, tidak ada unsur penipuan serta berkata jujur terkait bahan dan kualitas barang kepada para calon 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 implikasi-implikasi dari hasil penelitian. Adapun data yang akan dipaparkan dan analisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian dalam skripsi ini.

1. Mekanisme Penetapan Harga Pada Usaha Meubel Bapak Hasan di Desa Sentol Laok Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep

Secara umum, harga (*price*) dalam arti 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.⁶³

Harga adalah suatu nilai tukar (*a medium of exchange*) yang dapat disamakan dengan uang atau barang lain atas manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa.

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting diperhatikan, mengingat harga

⁶³ Veithzal Rivai Zainal dan Firdaus Djaelani, *Islamic Marketing Management*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), 423.

menentukan laku tidaknya suatu produk dalam perdagangan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal dalam perdagangan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal dalam produk yang ditawarkan nantinya. Harga merupakan satu-satunya unsur dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan penjualan barang dan jasa, oleh karena itu harga yang ditetapkan penjual harus sebanding dengan penawaran nilai kepada konsumen.⁶⁴

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa sistem dalam penentuan harga pada meubel bapak Hasan yaitu dengan menetapkan harga relatif lebih murah dari meubel lainnya, dengan kualitas bahan dan hasil barang atau produknya sama dengan meubel lainnya. Serta dalam mengambil keuntungan yang sedikit dari meubel-meubel lainnya dikarenakan tempat yang digunakan dalam membuat produknya masih punya sendiri lebih tepatnya masih di halaman rumahnya, sehingga pemilik tidak harus mengeluarkan biaya tambahan seperti pajak tempat. Seperti halnya dalam perbandingan harga yang telas dilakukan di meubel bapak Hasan dan meubel bapak Sa'idi. Contohnya seperti harga lemari dengan bahan yang sama di meubel bapak Hasan dijual dengan harga Rp 2.000.000, sedangkan di meubel bapak Sa'idi dijual seharga Rp 2.500.000.

Menurut Tjiptono secara garis besar metode penetapan harga komoditas dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan, metode penetapan harga berbasis biaya, metode penetapan harga berbasis laba dan metode penetapan harga berbasis persaingan, sebagai berikut:

a. Metode Penetapan Harga Berbasis Permintaan

⁶⁴ Fransiska Dini Setiowati, "Analisis Penetapan Harga Produk Industri Meubel di Desa Pandansari selatan Kecamatan Sukoharjo dalam Perspektif Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), 1.

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. Terdapat tujuh metode penentuan harga berbasis permintaan yang diuraikan yaitu sebagai berikut:

65

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.

2) *Penetration pricing method*

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

3) *Prestige 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

⁶⁵ Veithzal Rivai Zainal dan Firdaus Djaelani, *Islamic Marketing Management*, hlm. 444.

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 (1) produsen menjual ke pengecer dengan harga yang sama, kemudian pengecer menambah persentase *mark up* yang berbeda sehingga tingkat harganya berbeda; (2) produsen merancang produk dengan tingkat harga yang berbeda dan pengecer menambah persentase *mark up* sehingga harga jual ke pelanggan 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. Produk di desain sedemikian rupa agar dapat memenuhi target harga yang telah ditetapkan.

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

Dalam metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat memenuhi biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan laba.⁶⁶

1) *Standard Markup Pricing*

Dalam metode ini, harga ditentukan dengan jalan menambahkan persentase tertentu dari biaya pada semua item dalam suatu kelas produk.

2) *Cost Plus Percentage of Cost Pricing*

Perusahaan menambah persentase tertentu terhadap biaya produksi. Metode ini sering kali digunakan untuk menentukan harga suatu item.

3) *Cost Plus Fixed Fee Pricing*

Metode ini banyak diterapkan dalam produk-produk yang sifatnya sangat teknis, seperti mobil, pesawat, atau satelit. Dalam strategi ini produsen akan mendapatkan ganti atas semua biaya yang dikeluarkan, seberapapun besarnya, tetapi produsen hanya akan memperoleh fee sebagai laba yang besarnya tergantung kesepakatan bersama.

4) *Experience Curve Pricing*

Metode ini dikembangkan atas dasar konsep efek belajar yang menyatakan bahwa unit cost barang dan jasa akan menurun antara 10-30%

⁶⁶ Sholikul Hadi, *Strategi Penetapan Harga Komoditas Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*, "Jurnal Enkonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah", (vol. 1 No. 2, 2019), 198

untuk setiap peningkatan sebesar dua kali lipat pada pengalaman perusahaan dalam memproduksi dan menjual barang atau jasa tersebut. Pengalaman perusahaan tersebut dinyatakan dalam volume produksi dan penjualan.

c. Metode Penetapan Harga Berbasis Laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau di nyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.⁶⁷

1) *Target Profit Pricing*

Metode ini umumnya berupa penetapan atas besarnya target laba tahunan yang dinyatakan secara spesifik.

2) *Target Return On Sales Pricing*

Pada metode ini, perusahaan menetapkan tingkat harga tertentu yang dapat menghasilkan laba dalam persentase tertentu terhadap volume penjualan. Biasanya metode ini banyak digunakan oleh jaringan-jaringan supermarket.

3) *Target Return On Investment Pricing*

Dalam metode ini perusahaan menetapkan besarnya suatu target ROI tahunan, yaitu rasio antara laba dengan investasi total yang ditanamkan perusahaan pada fasilitas produksi dan asset yang mendukung produk tertentu. Kemudian harga ditentukan agar dapat mencapai target ROI tersebut.

d. Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan

⁶⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : Penerbit Andi, 1997), 164

Metode penetapan harga berbasis persaingan adalah suatu metode yang mempertimbangkan perilaku pesaing dalam menentukan harga. Terdapat empat metode penetapan harga berbasis persaingan sebagai berikut:⁶⁸

1) *Customary Pricing*

Metode yang digunakan untuk yang harganya di tentukan oleh faktor seperti tradisi dan saluran distribusi yang terstandardisasi 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.

3) *Los Leader Pricing*

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 lai juga laku di pasaran.

4) *Sealed Bid pricing*

Metode yang menggunakan sistem penawaran harga dan melibatkan agen pembelian.

Dalam hal ini, maka dalam usaha meubel bapak Hasan penetapan harganya menggunakan metode penetapan harga berbasis persaingan. Yaitu suatu metode yang mempertimbangkan perilaku pesaing dalam menentukan harga. Dengan menggunakan metode *Above At Or Below Marketing Pricing*. Yaitu Metode yang digunakan oleh perusahaan dengan cermat dalam memilih penetapan harga yang

⁶⁸ Isnaini Harahap, *Hadis Hadis Ekonomi*, (jakarta: Prenamedia Group, 2015), hlm. 107-108

berada diatas, sama, atau dibawah harga pasar. Jadi harga yang yang ditentukan pada meubel bapak Hasan relatif murah melihat dari segi kualitas yang dihasilkan produk menggunakan bahan kayu jati.

Dapat dicontohkan dari salah satu produk lemari yang diproduksi oleh meubel bapak Hasan dengan harga Rp 2.000.000 dengan menggunakan kayu jati. Dalam memproduksi lemari tersebut meubel bapak Hasan mengeluarkan biaya dari berbagai bahan serta aksesoris yang diperlukan, sebagai berikut:

Tabel 3.1
Biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi lemari

| No | Jenis Biaya | Harga |
|--------|-----------------|--------------|
| 1 | Kayu | Rp 700.000 |
| 2 | Paku | Rp 25.000 |
| 3 | Engsel Pintu | Rp 40.000 |
| 4 | Gagang Pintu | Rp 16.000 |
| 5 | Kunci Pintu | Rp 24.000 |
| 6 | Pletur atau Cat | Rp 200.000 |
| 7 | Karyawan | Rp 500.000 |
| Jumlah | | Rp 1.505.000 |

Jadi dalam memproduksi satu lemari di meubel bapak Hasan meliputi semua bahan serta karyawan membutuhkan biaya sebesar Rp 1.505.000 maka dari harga jual yang ditetapkan satu lemari pada meubel bapak Hasan sebesar Rp 2.000.000 sehingga mendapatkan hasil keuntungan dalam pembuatan satu produk lemari sebesar Rp 495.000.

Harga lemari di pasaran termasuk sama dengan harga yang ditetapkan oleh meubel bapak hasan sebesar Rp 2.000.000, tetapi dari segi kualitas sangatlah berbeda. Kayu yang di pakai dalam pembuatan lemari dipasaran dengan kayu campuran melainkan tidak memakai kayu jati semua, sedangkan pada meubel bapak Hasan kayu yang dipakai dalam pembuatan produknya memakai kayu jati.

Dapat disimpulkan bahwa penetapan harga pada meubel bapak Hasan menggunakan penetapan harga yang sama dengan harga pasaran. Tetapi dari segi kualitas sangatlah berbeda. Dimana kualitas pada meubel bapak Hasan menggunakan kayu jati sedangkan di pasaran kayunya campuran melainkan tidak memakai kayu jati semua.

2. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Pada Usaha Meubel Di Desa Sentol Laok Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep

Islam sangat menjunjung keadilan (*al-'adl*), termasuk dalam penentuan harga. Harga yang adil telah menjadi pegangan mendasar transaksi yang Islami. Pada prinsipnya, transaksi bisnis 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 ekspotasi atau penindasan sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain.⁶⁹

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

⁶⁹ Veithzal Rivai Zainal dan Firdaus Djaelani, *Islamic Marketing Management*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2017). hlm. 430-431

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.⁷⁰

Harga merupakan suatu kesepakatan yang diridhai antara kedua belah pihak mengenai transaksi jual beli barang/jasa. Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: “Penentuan harga mempunyai dua bentuk: ada yang boleh dan ada yang haram. Tas’ir ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dihalalkan.”

Selanjutnya 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, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.⁷¹

Dalam konsep Islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada suatu tingkat harga, sebagaimana firman Allah SWT.

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan Jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (QS An Nisa: 29).⁷²

⁷⁰ Isnaini Harahap, *Hadis hadis Ekonomi*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2015). Hlm. 107-108

⁷¹ Khadijah Ishak, *Penetapan Harga Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, “Jurnal”

⁷² Mabarroh Azizah, “Harga Yang Adil Dalam Mekanisme Pasar dan Peran Pemerintah dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Unisia* 34, No. 76 (2012), 78.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa mekanisme dalam penetapan harga pada usaha meubel bapak Hasan 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 penjualan memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat dari barang yang dibayarnya. Dengan berlaku jujur dan tidak ada unsur penipuan dalam transaksi jual beli atau pemesanan sangatlah penting, kualitas bahan juga sangat mempengaruhi dalam penetapan harga karena hal tersebut bisa saja mempengaruhi ketidakpuasan konsumen. Sesuai dengan prinsip ekonomi Islam bahwa dalam jual beli tidak boleh ada yang terzhalimi. Dalam usahanya di meubel bapak Hasan menerapkan hal seperti itu, yakni tidak ada unsur penipuan dan mengatakan jujur tentang bahan dan kualitas barang kepada calon pembeli, jadi tidak ada unsur penipuan dalam usaha di meubel bapak Hasan.