

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Sejarah Pendirian Swalayan NU Galis

1. Sejarah Berdirinya Swalayan NU

BMT yang didirikan oleh MWC NU di tahun 2004 terletak di gapura kecamatan Sumenep. Tujuannya adalah mengangkat harkat dan martabat perekonomian masyarakat khususnya masyarakat sebagai anggota NU. Pada tahun 2011 MWC NU mendirikan swalayan melalui pembukaan besar oleh ketua PCNU Sumenep. Kh. Panji Taufik berpendapat yaitu dengan hadirnya swalayan NU Gapura mengutamakan menempatkan sebagai garda terdepan dalam melakukan promosi dan pemasaran produk unggulan masyarakat NU. Selain itu, diutamakan mampu melaksanakan kemitraan dengan skema besar dengan pekerja lokal. Oleh karena itu, keberadaan swalayan ini benar-benar menjadi peluang untuk perekonomian masyarakat khususnya NU.¹

¹ Homaidi, Manajer Swalayan NU Sumenep, Wawancara Langsung Pada Tanggal 7 Maret 2023.

Sementara itu, Moh. Syahid Munawar, S.PD selaku ketua MWC NU Gapura mengharapkan kepada seluruh warga Nahdhiyin agar berbondog-bondong menjadi anggota maupun nasabah KJKS BMT NU Gapura, sehingga dengan keterlibatannya sebagai anggota maupun nasabah BMT NU mereka akan memperoleh bagi hasil dari keuntungan Swalayan NU Gapura, mengingat saham terbesar dari Swalayan NU berasal dari BMT NU Gapura. Manager BMT NU Gapura memberikan penjelasan mengenai saham swalayan NU diperoleh dari BMT NU. Agar meningkatkan laba dengan cara menggarap sektor rill. Maka bagi hasil tersebut pendapatannya besar.

Bapak Manager Masyudi, berkeinginan untuk meningkatkan laba BMT NU dengan mengelola swalayan secara profesional. Selain itu, BMT NU menerbitkan kartu debit, fungsi kartu debit tersebut dipergunakan ketika masyarakat belanja di swalayan NU. Seiring berjalannya waktu, swalayan NU semakin berkembang sehingga memiliki beberapa cabang di Jawa Timur. Swalayan NU semakin sukses dengan membuka cabang selanjutnya di wilayah Pulau Madura dimana dikelola oleh masyarakat NU. Swalayan NU berkembang dan membuka salah

satunya cabang Galis Kecamatan Larangan yang didirikan pada tahun 2021. Swalayan NU dikenal dengan Motto nya murah berkah berjamaah. Berdasarkan pendirian swalayan NU disini sebagian besar masyarakat adalah pemilik nya.

Tepat Senin Malam (15, Februari 2021) swalayan NU resmi dibuka dengan dihadiri oleh seluruh pengurus BMT NU Jawa Timur dan pengurus MWC NU Galis. Di sisi lain KH. Masyudi sebagai direktur BMT NU Jawa Timur mengapresiasi terhadap kinerja yang dilakukan oleh MWC NU Galis dalam mewujudkan kehadiran swalayan NU tersebut.¹

2. Visi dan Misi Swalayan NU

a) Visi

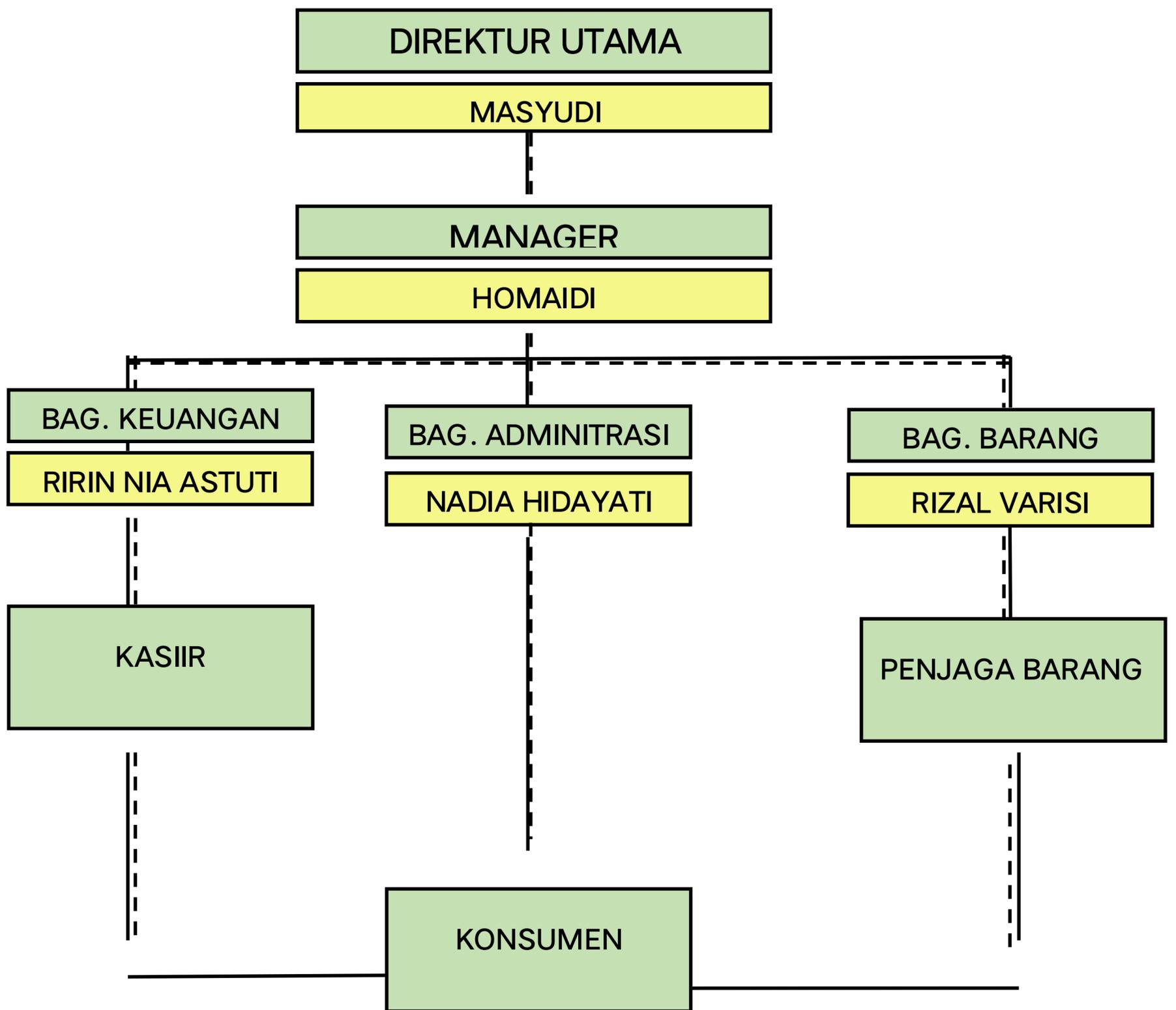
Mewujudkan kemudahan dan kenyataan bagi masyarakat dalam berbelanja dengan harga yang terjangkau dan bernilai ibadah dengan berpegang teguh kepada prinsip kerja jujur, giat dan ikhlas.

b) Misi

1. Membantu memenuhi kebutuhan masyarakat dan mempeemudah konsumen untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari
2. Selalu berusaha memenuhi setiap permintaan dan masukan dari setiap konsumen²

3. Struktur Organisasi

² Homaidi, Manajer Swalayan NU Sumenep, Wawancara Langsung Pada Tanggal 7 Maret 2023.



Sumber: Swalayan NU Cabang Galis

Adapun dari struktur organisasi tersebut adalah:

1. Manager
 - a. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan

- b. Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan
 - c. Merencanakan strategi yang strategis untuk mencapai visi dan misi perusahaan
 - d. Mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan
2. Admin
- a. Mengurus seluruh media milik toko yang meliputi email, media social, dan lainnya
 - b. Mengecek setiap barang masuk
 - c. Memproses seluruh orderan yang masuk
 - d. Mengupdate harga baru
3. Karyawan
- a. Menata stok barang
 - b. Membuka dan menutup toko
 - c. Membersihkan produk
 - d. Melayani pelanggan

B. Paparan Data

1. Mekanisme Penetapan Harga Pada Swalayan NU Desa
Ponteh Cabang Galis

Peneliti mengumpulkan berbagai data mengenai mekanisme penetapan harga di swalayan NU kecamatan galis melalui Teknik observasi dan melakukan wawancara terhadap manajer dan pengelola swalayan maupun masyarakat sekitar atau konsumen. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui mekanisme penetapan harga di swalayan NU.

Mengenai penetapan harga tentu ada sebuah mekanisme dalam pembentukan harga jual tersebut. Peneliti akan menyajikan hal-hal terkait penelitian ini yang akan dilakukan berupa wawancara terhadap bapak manajer serta pengelola swalayan NU dan beberapa konsumen..

Berdasarkan wawancara yang didapatkan mengenai mekanisme penetapan harga di swalayan NU Cabang Galis yang dipaparkan oleh bapak manajer swalayan NU sebagai berikut:

Bapak Homaidi: “Penetapan harga di Swalayan NU ini yaitu menyesuaikan dengan pangsa pasar di masing-masing daerah swalayan. Dalam menentukan harga kita kan istilah nya mengikuti pangsa pasar. kalau masalah harga pasti ada yang lebih murah dan lebih mahal. dan harga dalam satu cabang belum tentu sama. contoh mislanya seperti mie sedap, harga di

swalayan disini (pusat) 2.500 rupiah harga di galis bisa jadi 3.000 rupiah. Karena mekanisme nya memang menggunakan harga pasar di masing-masing swalayan itu sendiri.”¹

Demikian juga pernyataan yang diperkuat oleh pengelola swalayan adalah:

Nadia Hidayati: : “Distributor itu hpp nya (Harga yang sudah ditentukan swalayan). Tapi untuk keuntungan nya dari pusat. Misalnya ternyata diluaran harganya lebih tinggi, kita boleh menaikkan harganya biar paling tidak itu kalau diluaran 15 ribu, di swalayan kita 14 ribu seperti itu”³

Adapun hasil wawancara dan diperkuat oleh hasil observasi bahwasanya swalayan NU tersendiri terutama pada pusat memang untuk harga belum tentu sama dengan swalayan NU pada masing-masing daerah. Peneliti mengamati bahwa pada pusat swalayan sendiri untuk harga jual bisa 2.500/ribu sedangkan untuk di swalayan NU lain seperti halnya pada daerah Galis bisa 3000/ribu. Pengamatan ini searah pada perolehan wawancara yang diambil

³ Nadia Hidayati, Pengelola Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 17 Maret 2023.

oleh peneliti kepada bapak Homaidi selaku bapak manajer swalayan mengenai penetapan harga tersebut.

Peneliti juga menyimpulkan serta berdasarkan hasil pengamatan bahwa untuk penetapan harga yang berada di swalayan NU berorientasi pada harga yang ditetapkan oleh distributor (HPP). Maka dari itu, cara untuk menentukan harga jual yaitu dengan harga yang ditetapkan distributor ditambah dengan profit yang ditentukan oleh swalayan.

Sehingga dalam pengambilan harga beserta keuntungannya diambil dari hpp tersebut. Bahkan swalayan juga melihat keadaan pasar yang ada disekitar untuk menentukan harga tersebut meskipun keuntungan yang didapati menghasilkan sedikit, guna sebagai peluang untuk tujuan perusahaan. Oleh karena itu peneliti menganggap pengamatan ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh pengelola swalayan NU.¹

Dari uraian hasil observasi diatas, dapat disimpulkan bahwa harga jual dari suatu swalayan pada daerah masing-masing belum tentu sama dalam menetapkan harga tersebut. Berdasarkan hasil penelitian diketahui harga yang ditetapkan disesuaikan dengan pangsa pasar yang ada. Dan swalayan juga menetapkan harga

dengan mengambil keuntungan sedikit dari hasil harga yang ditetapkan tersebut. Diketahui harga tersebut adalah berorientasi pada harga yang ditetapkan oleh distributor. Oleh karena itu, harga yang ditetapkan oleh swalayan lebih terjangkau.

Selanjutnya, Peneliti juga akan menyajikan sebuah klasifikasi konsumen terkait mekanisme penetapan harga di swalayan NU Galis ini dengan berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh sebagai berikut:

Berikut pernyataan Siti Suhaimah yang menyatakan bahwa:

Siti Suhaimah: “ iya, bahwa harga yang ada di swalayan yang dijual lebih murah disbanding dengan toko yang lain mbak.”⁴

Berikut pernyataan Wardita Syurfa Husna yang juga menyatakan bahwa:

Wardita Syurfa Husna juga menjelaskan: “ Menurut saya, harga yang ditawarkan di swalayan sangatlah murah dan terjangkau”¹

Berikut pernyataan Anna Fitriana yang menyatakan bahwa:

⁴ Sitti Suhaimah, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 14 April 2023.

Anna Fitriana juga menjelaskan: “Menurut saya, harga yang ditawarkan swalayan sudah komperatif dibandingkan dengan toko yang lain mbak. Disini barang-barang yang dijual dikasih harga yang murah dan sangat terjangkau”⁵.

Dari rentetan wawancara berdasarkan hasil observasi, peneliti mengamati bahwa harga yang ditawarkan oleh swalayan sangatlah kompratif dibandingkan dengan toko yang lain. Dan swalayan juga menawarkan berbagai macam produk dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan toko lain. Selain itu, harga yang ditawarkan oleh swalayan tidak membuat pembeli merasa keberatan pada penetapan harga tersebut, karena dengan harga yang lebih murah para konsumen bisa dapat membeli apa yang masyarakat butuhkan.

Selain mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh swalayan berdasarkan hpp (harga distributor) tersebut, swalayan juga pasti mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan yang diperoleh. Berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan mengenai keuntungan penjualan Swalayan NU Cabang Galis sebagai berikut:

⁵ Anna Fitriana, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 14 April 2023.

Berikut pernyataan yang dinyatakan oleh bapak Homaidi selaku Manajer Swalayan bahwa:

Bapak Homaidi: “Masalah keuntungan ya itu tadi tergantung kepada harga yang dikasih oleh distributor, setelah itu baru kita menentukan harga yang akan dijual”¹

Pernyataan Bapak Homaidi diperkuat oleh pengelola swalayan yang menyatakan bahwa:

Nadia Hidayati: “Kalau diswalayan disini, keuntungannya kadang kita ambil keuntungan hanya 1% saja. Untuk barang yang diatas 10 ribu itu profitnya 3% kalau dibawah 10 ribu itu kita profitnya ambilnya 5%. karena sesuaikan sama tingginya hpp yang dikasih distributor”⁶

Selanjutnya peneliti juga menanyakan kepada konsumen sebagai berikut:

Alfiana menyatakan: “Menurut saya mbak, harga produk yang dijual disini tidak memberatkan saya soalnya harga disini

⁶ Nadia Hidayati, Pengelola Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 17 Maret 2023.

sangat murah mbak apalagi sesuai dengan kualitas produk yang dijual disini”¹

Berikut pernyataan Nafila Saslasbila yang menyatakan bahwa:

Nafila salsabila juga menyatakan “ Harga yang ditawarkan di swalayan ini sudah sesuai dengan kualitas barang mbak, dan harga dari produknya pun lebih murah”⁷

Berdasarkan hasil wawancara dari informan dan diperkuat oleh hasil observasi peneliti dapat menyimpulkan bahwa dengan pernyataan bapak manajer, jika keuntungan tersebut diambil dari hasil penjualanya adalah tergantung kepada hpp atau harga yang diberikan oleh distributor tersebut. Pernyataan juga serupa yang dinyatakan oleh pengelola bahwa dalam menentukan harga juga bergantung kepada harga distributor. Sehingga terkadang dalam pengambilan keuntungan tersebut hanya 1% apabila konsumen mengambil atau membeli barang dalam jumlah banyak. Tidak hanya itu, dalam pengambilan profitnya juga 3% bahkan 5%. Oleh karena itu, harga yang ditetapkan tersebut sudah terjangkau. Dalam hasil

⁷ Nafila, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 14 April 2023.

pengamatan tersebut sudah sesuai berdasarkan pernyataan dari hasil wawancara yang dijelaskan oleh bapak homaidi dan pengelola swalayan bahwa untuk pengambilan keuntungannya berbeda-beda.

1

Peneliti juga dapat menyimpulkan bahwa dari ulasan harga jual yang ditawarkan, dalam sebuah pengambilan keuntungan yang didapatkan tidak banyak. Swalayan hanya mengambil paling sedikit dalam pengambilan keuntungannya. Hal ini dilakukan karena visi dan misi dari swalayan sendiri untuk membantu masyarakat sekitar dengan menyediakan barang-barang yang dibutuhkan oleh pembeli tanpa menyulitkan pembeli tersebut. Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan Nadia Hidayati selaku karyawan swalayan mengenai keuntungan yang didapatkan, dimana swalayan tersebut juga mengambil keuntungan yang sedikit. Pada sistem penetapan harga, swalayan memang dalam proses jual beli tersebut harga berorientasi pada distributor lalu mendapatkan keuntungan melalui hasil penjualan dengan harga yang ditetapkan oleh distributor tersebut pada tujuan yang diinginkan.

Oleh karena itu, sistem penetapan harga pada keuntungan yang didapatkan oleh swalayan berbeda-beda berdasarkan dengan

barang yang diambil berserta harga yang ditetapkan. Dalam visi dan misi swalayan tersendiri adalah ingin memudahkan konsumen untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yakni dengan konsep pelayanan yang diterapkan oleh swalayan NU dimana peneliti mewawancarai bapak manajer adalah:

Bapak Homaidi: “Tentu saja selain kita melayani retail, kami juga melayani dengan pembelian grosir. sehingga harapan kita masyarakat itu bisa membeli ke kita. tidak perlu jauh-jauh ke kota ataupun ke tempat grosir yang jauh. dan memang kami mengutamakan kebutuhan sembako. Ada barang-barang lain seperti kosmetik dan lain sebagainya itu hanya sebagai pelengkap saja. Di swalayan NU disini lebih mengutamakan kebutuhan pokok masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Dan menurut saya disini sudah sesuai dengan etika berbisnis dalam Islam karena ya itu tadi kami memang mementingkan kebutuhan sehari-hari bagi masyarakat dengan harga yang sangat terjangkau dan tentunya Amanah.”⁸

⁸ Homaidi, Manajer Swalayan NU, Wawancara Langsung Pada Tanggal 7 Maret 2023.

Selanjutnya, pernyataan tersebut diperkuat oleh pengelola swalayan yaitu”

Ririn Nia Astuti: “ selama ini dek, kita lebih mengutamakan pelayanan terhadap pelanggan. karena ketika kita sudah melayani mereka dengan baik otomatis mereka akan sering berkunjung ke sini. Pokoknya kami disini lebih mengoptimalkan pelayanan untuk menarik daya minat konsumen”¹

Selanjutnya peneliti juga mewancarai konsumen yang menyatakan bahwa:

Alfiana: “ Pelayanan yang diberikan swalayan disini sangat ramah, ketika masuk kedalam swalayan mengucapkan salam”

9

Adapun pernyataan dari Sitti Suhaimah yang menyatakan bahwa:

Sitti Suhaimah:” Menurut saya, cukup baik mbak, ramah dan sopan. dan ketika selesai membeli biasanya mengucapkan terimakasih dengan sangat ramah”¹

⁹ Alfiana, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 14 April 2023.

Berdasarkan hasil observasi dari informan dan diperkuat oleh hasil pengamatan bahwa dalam menjalani kegiatan transaksi jual beli, swalayan NU mengutamakan terhadap pelayanan yang sangat baik terhadap konsumen guna sebagai kepuasan konsumen beserta melayani dengan pembelian retail maupun dengan jumlah banyak. Hal ini merupakan strategi untuk menarik minat konsumen dalam loyalitas yang diberikan oleh swalayan. Oleh karena itu, dengan adanya swalayan NU disini sangat bermanfaat bagi masyarakat dalam mempermudah serta memenuhi segala kebutuhan. Adapun swalayan juga mengutamakan kebutuhan pokok bagi masyarakat sehingga menjadi pelayanan yang utama bagi swalayan untuk mempermudah terhadap setiap kebutuhan konsumen. Berdasarkan hasil pengamatan apabila semakin banyak konsumen membeli atau berkunjung terhadap swalayan maka bisa dipastikan bahwa konsumen tersebut sangatlah berpartisipasi perihal pelayanan yang diberikan oleh swalayan tersebut. Dalam hal ini sesuai dengan apa yang dijelaskan melalui hasil wawancara tersebut¹⁰

Keuntungan merupakan hal yang terpenting untuk mencapai suatu tujuan perusahaan, dalam hal ini adalah ketika sedang melakukan penetapan harga jual. Pelayanan juga merupakan hal

¹⁰ Hasil Observasi, Pada Tanggal 9 Maret 2023 di Swalayan NU Galis

yang terpenting pada saat melakukan penawaran terhadap konsumen sehingga akan meningkatkan loyalitas swalayan guna membuat rasa nyaman yang akan membuat konsumen berpartisipasi terus mengunjungi swalayan.

Berbicara mengenai transaksi jual beli, barang yang diperjualbelikan harus diketahui kualitas dan kuantitas barang tersebut. Dimana hal ini merupakan faktor yang mempengaruhi harga barang terhadap jual beli sebagai berikut:

Bapak Homaidi: “Selama ini kami menjual dari harga sekian ke harga sekian belum pernah berubah lagi. Masalah ada Sebagian yang berubah iya pasti ada, pasti menyesuaikan dengan harga dari distributor. Biasanya dari distributor kita sendiri ada kenaikan harga (tetap menyesuaikan harga dengan distributor). Sekarang meskipun harga naik, kami menyesuaikan dulu apakah bisa seperti itu. Walaupun karena hanya kendala perekonomian menurun tidak merubah terhadap harga barang tersebut, agar masyarakat tidak kesulitan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari”¹

Juga peneliti menanyakan kepada pengelola swalayan NU yaitu Nadia Hidayati juga menambahkan mengenai barang menjadi berpengaruh pada harga sebagai berikut:

“Berpengaruh kalau barang itu tidak terlalu dibutuhkan. cara mengatasinya kita tidak usah banyak-banyak ngambil barang dari distributor. Dengan harga nya kita turunkan lagi seperti itu”

11

Adapun hasil wawancara dan diperkuat berdasarkan hasil pengamatan dari observasi bahwa memang ada barang yang tidak terjual dan rusak. Akibat terlalu mengambil banyak nya orderan sehingga barang itu menumpuk dan siap untuk dikembalikan. Dalam hal ini hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sesuai dengan wawancara yang telah dilakukan. Oleh karena hasil paparan data wawancara diatas, peneliti mendapatkan data yang mana swalayan sendiri dalam kualitas barang sangat berpengaruh terhadap harga. Hal ini sesuai dengan yang dijelaskan oleh bapak manajer sendiri bahwa barang tersebut tidak terlalu berpengaruh karena masih bisa diatasi.¹

¹ Nadia Hidayati, Pengelola Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 17 Maret 2023.

Peneliti juga menyimpulkan penjelasan dari informan, menyatakan bahwa kualitas produk tersebut sangatlah berpengaruh terhadap harga dikarenakan apabila kualitas tidak terpenuhi maka tidak menghasilkan sebuah harga yang pas untuk ditawarkan apabila swalayan mengambil barang dari distributor dengan jumlah banyak, maka akan berdampak pada kuantitas barang tersendiri dan otomatis tidak terjual. seperti, produksi dari pabrik yang sudah melewati batas (kadaluwarsa) otomatis barang tersebut akan di kembalikan pada pihak distributor tersebut.

Selanjutnya, peneliti juga menanyakan kepada konsumen yang menyatakan bahwa:

Sitti suhaimah: “ Pendapat saya mengenai harga yang dijual menurut saya sudah adil mbak karena disini harga tidak terlalu mahal, mungkin disini pengambilan keuntungan sedikit jadi harga nya tidak terlalu mahal dari toko lain” ¹²

Selanjutnya, pernyataan tersebut diperkuat oleh Alfiana yang menyatakan bahwa:

¹² Sitti Suhaimah, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 14 April 2023.

Alfiana: “Menurut saya, harga yang ditawarkan disini sudah adil mbak, dan menurut saya, label harga yang telah ditetapkan disini sudah sesuai, harga disini sudah sangat terjangkau dibandingkan dengan harga ditoko yang lain”¹

Berdasarkan hasil wawancara dari informan konsumen swalayan NU, peneliti menyimpulkan bahwa barang yang sudah terjual di swalayan merupakan sudah adil serta tidak ada barang yang menyimpang dari hal yang dilarang oleh Islam seperti kecacatan pada barang dari segi kuantitas produk tersebut. Namun harga pada barang yang diperjualbelikan tersebut sudah adil bagi konsumen sehingga kuantitas dari barang yang terjaga tersebut menghasilkan harga yang diminati oleh konsumen.

Selain barang yang juga berpengaruh terhadap harga jual, kemudian harga jual terhadap suatu barang tersebut akan mengalami perubahan harga disetiap penjualannya, dikarenakan harga yang ditetapkan oleh distributor tidak selalu menetap. Adapun sebagian produk yang memiliki harga jual rendah akan meningkatkan permintaan pelanggan. Begitu juga sebaliknya, semakin mahal maka permintaan menjadi menurun. Hal ini juga

merupakan faktor yang mempengaruhi terhadap harga dengan adanya perubahan terhadap harga jual.

Berikut wawancara mengenai faktor yang mempengaruhi harga sehingga terjadi perubahan harga jual produk Swalayan NU adalah:

Homaidi: “selama ini, masih belum ada masalah yang berarti, kalau masalah ya pasti ada, cuman kita kan istilahnya mengikuti pangsa pasar, jadi sala kita bisa ikuti ya ikuti. Kecuali memang harga kulakan kita itu tinggi dan mengikuti pangsa pasar itu otomatis kita menyesuaikan harga kulakan kita dari distributor”¹³

Selanjutnya pernyataan yang diperkuat oleh karyawan swalayan NU, Nadia Hidayati menyatakan :

Nadia Hidayati: “Setiap harinya kita mengalami perubahan harga, karena kan kita harga dari distributor. Seperti kemaren harga marjan semisal 19 ribu sekarang sudah naik jadi 21 ribu. Karena kan harga keseluruhan itu dari distributor otomatis semua kan dapat harga baru nya tapi pengupdatenya

¹³ Homaidi, Manajer Swalayan NU, Wawancara Langsung Pada Tanggal 7 Maret 2023.

tergantung dari si adminya. Semisal seperti rokok itu kan ada tanggal yang harus di rubah, rokoknya, semisal tanggal 20 sama adminya di ubah ke tanggal 19 dengan catatan waktunya tidak boleh melewati tanggal yang sudah ditentukan dari distributor. Apabila nanti harga di kita tidak dinaikan pada waktunya otomatis tidak terjual”¹

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti dan diperkuat oleh hasil pengamatan, peneliti dapat simpulkan bahwa perubahan harga tersebut terjadi dikarenakan harga yang di tetapkan oleh distributor berubah-ubah. Dalam penjelasan bapak manajer bahwa semua masalah dalam kegiatan jual beli yang didasari oleh faktor yang mempengaruhi harga tersebut selama masih bisa diatasi maka harga yang ditetapkan akan baik-baik saja. Dan hal ini juga disampaikan oleh pengelola swalayan, bahwa terjadinya perubahan harga tersebut pada suatu barang yang menjadikan harga naik dan turun yang ditetapkan oleh distributor. seperti halnya harga marjan tersebut dimana harga awal 19 ribu menjadi 21 ribu. Jadi, setiap harinya swalayan melakukan perubahan terhadap harga. agar swalayan bisa menyesuaikan harga tersebut

untuk diperjualbelikan. Dan untuk mengatur penetapan harga tersebut kembali pada admin pengelola swalayan tersebut.

Berdasarkan rentetan penjelasan yang peneliti telah uraikan pada pengamatan observasi tersebut, hal ini sudah sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilakukan. dimana pengelola tersebut melakukan perubahan terhadap harga yang didapatkan dari distributor setiap harinya dan harus diselesaikan, tidak boleh di tunda karena mengakibatkan penumpukan pada harga yang telah atur.¹⁴

Selanjutnya, peneliti juga mewawancarai konsumen swalayan mengenai menyatakan bahwa:

Nafila Salsabila “ Menurut saya, terkait harga sudah jujur mbak, saya tidak pernah menemukan selisih harga saat melakukan pembayaran dan label harga yang tertera sesuai dengan harga yang ada dirak sama”¹

Selanjutnya, juga pernyataan dari Wardita Syrufa Husna menyatakan bahwa:

¹⁴ Hasil Observasi Pada Tanggal 17 Maret 2023 di Swalayan NU Galis

Wadita Syurfa Husna “Menurut saya, label harga yang telah ditetapkan disini sudah sesuai, harga disini sudah sangat terjangkau dibandingkan dengan harga ditoko yang lain”¹⁵

Dari hasil wawancara yang sudah dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa harga yang ditetapkan oleh swalayan kemudian diperjualbelikan sudah baik sekali dan harga selalu jujur tidak melakukan adanya seperti selisih harga ketika hendak membayar sebuah barang yang ingin dibeli. Hal ini pihak swalayan mengutamakan kejujuran dan keadilan bagi masyarakat sekitar. Dan peneliti menyimpulkan bahwa penetapan harga di swalayan sudah baik dikarenakan pihak swalayan hanya mengambil keuntungan lebih sedikit sehingga harganya lebih komperatif dari yang lain.

Dalam kegiatan transaksi pasti ada kelebihan dan kekurangan. Berdasrakan hasil wawancara yang diperoleh mengenai Kelebihan dan Kelemahan Sistem Penetapan Harga di Swalayan NU Cabang Galis sebagai berikut:

Bapak Homaidi: “ Selama ini kelebihan yang kami rasakan adalah tentu untuk membantu masyarakat dalam memenuhi

¹⁵ Wardita Syurfa Husna, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 14 April 2023.

kebutuhan sehari-hari yang tujuannya yaitu dalam rangka untuk mempermudah para konsumen memenuhi segala kebutuhan sehari-hari. Terutama sistem pelayanan kita kan melayani grosir sehingga harapannya itu bisa membeli di swalayan kita tidak perlu jauh-jauh ke kota ataupun ke tempat grosir yang jauh dari rumah mereka. dan tanggapan dari masyarakat ke kita itu harganya lebih murah dari pada di swalayan lain.

Dan untuk kelemahannya saya rasa hanya keluhan dari konsumen untuk harga yang selalu meminta harga murah. itu saja”¹

Pernyataan Bapak Homaidi juga diperkuat oleh pengelola swalayan mengenai kelemahan sistem penetapan harga sebagai berikut:

Nadiya Hidayati: “Kelemahannya itu dek ketika barang disini tidak terjual dikarenakan masa kuantitas dari barang itu.

Kadang kita menjualnya dengan mengadakan promo dan dilihat dari masa kuantitasnya barang itu. Dari pada tidak terjual dan tetap disini mending kita retur.”¹⁶

Selanjutnya, peneliti juga mewawancarai konsumen berdasarkan klarifikasi terkait kelebihan dan kekurangan pada harga sebagai berikut:

Nafila Salsabila adalah “Untuk kelemahan nya menurut saya mbak tidak ada sih. dan kelebihan nya kan saya sering berbelanja kebutuhan dalam jumlah banyak disini itu mendapatkan potongan harga mbak ketika membeli dan harganya murah”¹

Berikut pernyataan Wardita Syurfa Husna yang menyatakan bahwa:

Wardita Suyurfa Husna menyatakan: “ Untuk keleihan nya mbak, harga di sini itu relative murah sekali dibandingkan

¹⁶ Nadia Hidayati, Pengelola Swalayan NU Galis, Wawancara Lamgsung Pada Tanggal 17 Maret 2023.

dengan toko lain. dan juga bagus barang nya. Kalau untuk kelemahan nya sepertinya tidak ada mbak¹⁷

Mengenai hasil observasi dari informan, serta diperkuat oleh hasil pengamatan, peneliti dapat menyimpulkan dalam suatu aktivitas jual beli pasti ada kelebihan dan kekurangan. Kelebihan pada sistem penetapan harga di swalayan NU adalah dalam pelayanan yang diberikan ke konsumen meliputi pembelian dengan retail maupun grosir. Apabila konsumen membeli barang dengan jumlah banyak, maka konsumen mendapatkan harga yang lebih murah dengan memiliki potongan harga. Demikian juga jika melakukan dalam pembelian retail akan mendapatkan diskon pada saat hari-hari tertentu. Selanjutnya kelemahan dari sistem penetapan harga tersendiri adalah apabila swalayan mengambil barang dalam jumlah banyak kepada distributor dengan tidak memperhatikan kualitas dan kuantitas barang tersebut maka swalayan akan mengalami kerugian. Dikarenakan jika barang tersebut hampir kadaluarsa maka otomatis tidak akan terjual dan harus di kembalikan.

¹⁷ Wardita Syurfa Husna, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 14 April 2023.

Begitu juga peneliti mengamati berdasarkan hasil observasi yang didapatkan dari konsumen adalah bahwa kelebihan yang dimiliki swalayan NU yaitu harga yang ditetapkan relative murah serta kualitas terhadap barang tersebut sesuai harganya ketika ditawarkan dikalangan konsumen. Hal ini membuat konsumen tertarik sehingga strategi ini adalah menarik minat konsumen terhadap swalayan NU tersebut. Sebaliknya untuk kelamahn dari swalayan tersebut pernyataan yan didapatkan tidaklah lemah. Melainkan memiliki keunggulan serta perbedaan yang mendasar pada suatu berbisnis.

2. Penetapan Harga Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam

a. Mark-up Pricing

Mark up adalah sebuah peningkatan harga atau jumlah rupiah yang telah di tambkan pada biaya dari sebuah produk untuk memproduksi harga jual. Perlakuan dari sebuah mark up bisa membuat margin mengalami peningkatan. Margin sendiri merupakan tingkat keuntungan awal yang diperoleh dari barang atau jasa yang akan ditawarkan dalam satuan persen. *Mark up* merupakan salah satu metode penetapan harga yang biasanya dianggap paling simple dan paling banyak diterapkan. Metode ini

adalah penentuan harga yang ditetapkan dengan tujuan tersendiri, yakni untuk menutup biaya tidak langsung serta laba rugi perusahaan.¹

Metode *mark-up pricing* merupakan metode penentuan dalam meningkatkan harga. Berdasarkan hasil informasi yang peneliti dapatkan dari pengelola swalayan NU adalah:

Nadiya Hidayati menyatakan: “iya dek, jadi gini kita melakukan kenaikan harga karena kita mendapatkan harga dari distributor. kan ada nota, nah dalam nota itu ada harga tetap dan ada harga perubahan harga (harga berubah). nanti kalau ada perubahan harga dari distributor diinput, kalau ga ada maka harga itu tetep.”¹⁸

Selanjutnya peneliti mewancarai berdaarkan klarifikasi konsumen mengenai kenaikan harga di swalayan, yang menyatakan bahwa:

Khazaimah menyatakan: “saya pernah mbak beli itu popok, kalau ga salah popok disini harganya berubah-ubah dek, kadang ya tetep kadang mahal”¹

¹⁸ Nadia Hidayati, Pengelola Swalayan NU Galis, Wawamcara Lnagusng Pada Tanggal 6 Mei 2023,

Selanjutnya, juga pernyataan dari Maisurah menyatakan bahwa:

Maisurah juga menyatakan: “minyak goreng itu yang harganya kadang naik, terkadang ya biasa harganya”¹⁹

Selanjutnya, juga dinyatakan dari Masruroh yang menyatakan bahwa:

Masruroh:” tidak mbak, saya belanjanya hanya keperluan pribadi sendiri jadi belum pernah tau ada harga naik apa tidak”

1

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti dan diperkuat oleh hasil pengamatan bahwa untuk ketentuan harga tersebut sudah tertera dalam nota yang sudah dipersiapkan oleh distributor untuk harga yang diberikan. HPP tersebut dari distributor. Apabila ada kenaikan harga dari distributor, otomatis swalayan juga menaikkan harga jual tersebut. Dan apabila dari distributor tidak melakukan perubahan terhadap harga maka harga jual tetap artinya

¹⁹ Maisurah, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 6 Mei 2023.

tidak berubah. Jadi, berdasarkan uraian hasil pengamatan tersebut sudah sesuai dengan hasil wawancara terkait perubahan harga tersebut dalam keadaan naik atau tetap²⁰

Adapun hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti dalam klafirikasi terhadap konsumen, bahwa konsumen tidak mempermasalahkan harga, hal itu terlihat banyak konsumen yang berbelanja di swalayan tersebut. Peneliti juga mengamati terkait harga barang pada kenaikan harga dimana harga tersebut pada saat itu mengalami kenaikan harga produk.

Mengenai rentetan hasil observasi diatas, peneliti menyimpulkan bahwa melihat informasi dari wawancara tersebut, konsumen tidak mempermasalahkan adanya kenaikan harga dari beberapa item barang yang ada di swalayan. Hal tersebut kembali pada harga yang ditetapkan oleh distributor dimana swalayan harus menyesuaikan dengan perolehan harga itu. Dalam mengamati penjelasan dari Khazaimah bahwa terkadang harga dari barang tersebut harganya naik. Hal pernyataan ini juga diperkuat oleh Maisurah yang juga menyatakan bahwa harga barang terkadang naik dan ada beberapa yang tetap. Meskipun harganya naik, konsumen tidak mempermasalahkan dan tetep membelinya.

²⁰ Hasil Observasi Pada Tanggal 6 Mei 2023 di Swalayan NU Galis

b. *Target Return Pricing*

Target return pricing merupakan metode penetapan harga produk yang dilakukan dengan cara menghitung harga yang akan ditetapkan untuk mencapai tingkat keuntungan yang diinginkan atau dicapai.

Berdasarkan hasil informasi yang peneliti peroleh dari pengelola swalayan yang menyatakan bahwa:

Nadiya Hidayati menyatakan: “ Untuk penentuan harga jual itu dek, itu kembali ke kita. Tapi untuk HPP nya itu dari distributor gitu. Semisal Hpp nya itu 5 ribu, kita jual 6 ribu gitu. Kalau profit itu dari swalayan sendiri. Kalau harga itu kita ketentuan nya dari distributor. Contoh semisal harga pertama dikasih 5 ribu ternyata naik 6 ribu, baru disini ngerubah harga. dalam merubah harga nya itu kita menentukan dari profit. Profit itu dari swalayan dan HPP atau kenaikan harga itu dari distributor. HPP naik, disini harga jualnya naik. kalau profit tetep dari swalayan ”

1

Adapun hasil pengamatan observasi, peneliti mengamati pengelola mempersiapkan harga untuk penentuan harganya dalam rekapan yang ada dikomputer tersebut. Dimana harga tersebut

berdasarkan harga dari distributor. Hal ini sesuai berdasarkan hasil observasi wawancara yang dilakukan.²¹

Selanjutnya berdasarkan wawancara terhadap konsumen mengenai metode *target return pricing* sebagai berikut:

Masruroh: “Menurut saya harga produknya disini murah. Kalau ditoko lain harganya beda. selisih sedikit”¹

Pernyataan juga diperkuat oleh Khazaimah juga menyatakan bahwa :

Khazaimah menyatakan: “Harga yang jual disini menurut saya ga terlalu mahal , terjangkau lah gitu”²²

Adapun hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mengamati bahwa masyarakat memang selalu berdatangan untuk membeli di swalayan tersebut. Jadi dapat disimpulkan bahwa memang harga yang tetapkan murah dan terjangkau. Tidak heran apabila masyarakat dalam berkunjung dan berdatangan saat berbelanja. Hal

²¹ Hasil Observasi Pada Tanggal 6 Mei 2023 di Swalayan NU Galis

²² Khazaimah, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 6 Mei 2023.

ini sesuai dengan hasil wawancara dengan konsumen dimana harga-harga yang dijumpai memang murah dan terjangkau.

Berdasarkan hasil observasi yang telah diuraikan peneliti dapat menyimpulkan bahwa untuk penentuan harga jual, harga awal berorientasi pada harga oleh distributor, kemudian penentuan harga jual kembali ke swalayan tersebut. Peneliti juga melihat bahwa keuntungan yang diperoleh swalayan tersebut sangatlah sedikit. Swalayan memang tidak ingin mengambil keuntungan yang lebih banyak. Dikarenakan memang visi dan misi dari swalayan NU itu sendiri yaitu untuk membantu dan mempermudah masyarakat sekitar. Selain itu, berdasarkan pernyataan dari konsumen dapat disimpulkan bahwa harga yang ada di swalayan NU tersebut memang murah dan sangat terjangkau.

c. Perceived Value Pricing

Pada metode harga pasar ini, Para produsen menetapkan sebuah harga dengan melakukan pertimbangan semua hal yang terkait dengan produk atau jasa. Lain halnya pada metode *target return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai alat untuk melakukan penentuan harga. Dalam metode ini ada *received value pricing* juga *non price variable* fungsi alat dasar penentuan harga jual.

Perusahaan harus mengantarkan nilai yang dijanjikan oleh proposisi nilai dan pelanggan harus dapat menerima nilai ini menjadi nilai anggapan. Nilai anggapan meliputi beberapa seperti citra pembelian kinerja produk, kualitas jaminan, dukungan pelanggan, dan atribut yang kurang dominan seperti reputasi pemasok kepercayaan dan harga diri.

Berdasarkan hasil informasi yang diperoleh sebagai berikut mengenai metode *perceived value pricing*:

Nadiya Hidayati menyatakan: “disini mbak untuk harga dek kalau ga menaikkan harga ya menurunkan harga dengan melihat kondisi diluaran kayak apa, tapi untuk kenaikan harga setiap harinya pasti ada, ini mbak selalu mengupdate harga pas ditaruh paling ga seribu naik limaratus naik”

karena setiap harinya penjualan nya dilihat apakah tetep atau bertambah. kalau tetep yang dirubah gitu. kadang kita itu untuk menetapkan harga dapat diskon dari distributor. Seperti promosi itu dek, kadang dari distributornya atau dari swalayan sendiri. kalau dari swalayan sendiri semisal ada stok barang dan lambat penjualan nya itu bisa dibuatkan promo.”¹

Selanjutnya, peneliti mewawancarai dari konsumen terkait metode *perceived value pricing* disini sebagai berikut:

Masruroh juga menyatakan: “untuk kualitas barang mbak menurut saya sudah sesuai. karena saya pernah beli sabun lervia disini harganya 3ribu di swalayan lain 4 ribu menurut saya lebih murah diisni” ²³

Pernyataan juga diperkuat oleh Khazaimah juga menyatakan bahwa :

Khazaimah juga menyatakan: “Harga yang dijual dek sudah sesuai dengan kualitas produk menurut saya dek. Seperti ini sekarang beli minyak goreng 22.500 . kalau di lain ini bisa 24.000 dek” ¹

Khafifatus Zahrah juga menyatakan bahwa:

²³ Masruroh, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 6 Mei 2023.

Khafifatus Zahrah menyatakan:” Saya pernah mendapatkan diskon di hari-hari tertentu dek. Dan untuk harga dari barang yang dijual sesuai dengan kualitasnya”²⁴

Berdasarkan hasil observasi, peneliti dan diperkuat oleh hasil pengamatan bahwa untuk metode *perceived value pricing* ini dalam melakukan harga jual, swalayan melakukan kenaikan harga atau penurunan harga. Dengan melakukan kenaikan harga disetiap harinya dan juga memperhatikan sesuai pangsa pasar, swalayan hanya bisa mengambil keuntungan seribu atau limaratus. Sedangkan dengan adanya penurunan harga, akibat faktor barang tidak terjual dikarenakan mengambil banyak orderan sehingga dijadikan sebagai harga promosi.. Swalayan tersebut dapat menunjukkan nilai harga barang yang baik bagi konsumen sehingga swalayan melakukan promosi untuk memainkan peran penting dalam keputusan pembelian dengan adanya promosi yang diperoleh oleh distributor bahkan di harga ketika mengambil orderan. Tidak hanya itu, penurunan harga

²⁴ Khafifatus Zahrah, Konsumen Swalayan NU Galis, Wawancara Langsung Pada Tanggal 6 Mei 2023.

tersendiri menjadikan nya harga promosi tidak lah selalu dari distributor melainkan juga dari swalayan sendiri.

d. *Value Pricing*

Value Pricing merupakan strategi penetapan harga yang mampu melihat dan memenuhi permintaan konsumen berdasarkan nilai yang masyarakat inginkan

Berikut peneliti mewancarai pengelola swalayan yang menyatakan bahwa:

Nadiya Hidayati menyatakan: “menurut mbak, harga yang sudah ditetapkan oleh swalayan kami sudah sesuai dengan permintaan konsumen. tapi memang ada beberapa harga itu diturunkan. semisal sama konsumen dibutuhkan berdasarkan pengalaman pasti dibeli entah karena tidak tau dengan harga yang ada di swalayan ataupun karena butuh dan terus beli disini karena sudah ada permintaan. Untuk itu kita tidak mungkin mengambil banyak profit dek, jadi ya menurut mbak sudah cocok harga nya ke konsumen.

Pembeli itu dek kadang meminta barang ke kita, jadi mbak itu nyetok satu untuk dijual satu untuk jaga-jaga. dan untuk

harganya itu beda. apalagi kalau grosiran. tergantung hpp nya.”

1

Selanjutnya, peneliti juga mewancarai konsumen swalayan NU yang menyatakan bahwa:

Masruroh menyatakan: “Harga yang ditawarkan swalayan tidak memberatkan, karena yang dijual disini murah sekali”²⁵

Selanjutnya, Adapun juga pernyataan diperkuat oleh Maisurah juga menyatakan bahwa :

Maisurah juga menyatakan: “ menurut saya, harga yang ditawarkan swalayan tidak memberatkan selain kualitasnya baik harganya juga terjangkau”¹

Berdasarkan hasil obervasi dan diperkuat hasil pengamatan bahwa peneliti dapat menyimpulkan harga yang ditetapkan oleh swalayan kebanyakan sudah sesuai dengan permintaan konsumen. Peneliti mendapatkan sebuah informasi bahwa 90% pembeli puas dengan harga yang ditawarkan oleh swalayan tersebut. Peneliti mengamati bahwa berdasarkan hasil wawancara ketika swalayan

melayani dengan permintaan dari konsumen terhadap barang yang diinginkan nya, maka swalayan berinisiatif untuk mempersiapkan barang yang sudah terkonfirmasi, dimana diantaranya barang tersebut untuk dijual dan untuk berjaga-jaga kepada konsumen. Hal ini dikarenakan konsumen melakukan pembelian secara grosir dan untuk harga yang ditawarkan berbeda, tergantung pada hpp yang didapatkan beserta keuntungannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan pengelola swalayan dari hasil wawancara tersebut mengenai laju permintaan dan penawaran.²⁶

Adapun juga terkait pernyataan konsumen dari hasil observasi dan peneliti dapat menyimpulkan bahwa kualitas barang dan harga yang ditawarkan oleh swalayan sudah sesuai dengan apa yang konsumen harapkan. Peneliti mengamati bahwa harga yang konsumen harapkan adalah harga yang murah dan terjangkau. Di sisi lain, swalayan NU sudah melaksanakannya dengan apa yang diharapkan konsumen.

C. Temuan Penelitian

Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif diantaranya adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Temuan

²⁶ Hasil Observasi Pada Tanggal 17 Maret 2023 di Swalayan NU Galis

penelitian merupakan hasil dari wawancara mendalam informan, lalu melakukan observasi dalam kegiatan interaksi informan agar dapat menemukan data yang diperlukan.

Temuan dalam penelitian ini berusaha menjawab fokus penelitian yang menjadi tujuan utama dari penelitian yang dilakukan, diantaranya: *Pertama*, menjawab fokus penelitian tentang Bagaimana mekanisme penetapan harga di swalayan NU Desa Ponteh Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan?, *Kedua*, menjawab fokus penelitian tentang Bagaimana Perspektif Prinsip Etika Bisnis Islam Mengenai Mekanisme Penetapan Harga di Swalayan NU Cabang Galis?. Sehingga kemudian dapat diketahui temuan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana Mekanisme Penetapan Harga di Swalayan NU Desa

Ponteh Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan

- a. Pelayanan yang jujur, amanah dalam menjalankan transaksi
- b. Sopan dan ramah dan cepat
- c. Sistem penetapan harga berdasarkan HPP
- d. Mengambil keuntungan sedikit dari hasil penjualan
- e. Adanya diskon terhadap pelanggan

2. Penetapan Harga Di Swalayan NU Dalam Perspektif Etika Bisnis

Islam

- a. Menetapkan Harga yang adil, dan jujur serta bertanggung jawab
- b. Merubah harga sesuai dengan kualitas dan kuantitas produk
- c. Penetapan harga berdasarkan permintaan dan penawaran

D. Pembahasan

Pembahasan hasil penelitian merupakan penjelasan dalam hal permaknaan terhadap data-data berdasarkan hasil penelitian sehingga dapat diketahui dengan jelas temuan penelitian yang diperoleh, jadi pembahasan hasil penelitian dapat dijelaskan sebagai suatu bentuk pemikiran asli peneliti untuk memberikan penjelasan dan iterprestasi atas hasil penelitian yang telah dianalisis melalui kondisi yang sebenarnya.

Tujuan dari adanya hasil pembahasan hasil penelitian adalah untuk mengemukakan analisis dan ulasan terhadap hasil penelitian yang diarahkan upaya memperoleh kesimpulan guna mencapai tujuan penelitian. Pembahasan dimaksudkan kepada penyajian yang konkrit terhadap temuan data di lapangan. Sehingga peneliti tidak hanya menyajikan ulang data melainkan dapat memberikan analisis, menemukan, dan memberikan permaknaan terhadap temuannya.

Pembahasan penelitian berdasarkan pada fokus penelitian sehingga dapat mencapai tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mekanisme Penetapan Harga di Swalayan NU Cabang Galis

Penentuan harga adalah elemen yang penting dalam bauran pemasaran dengan memperhatikan adanya kualitas barang. Sehingga menjadi kontributor penting terhadap penjualan .¹ Sehingga mekanisme penetapan harga merupakan suatu cara yang digunakan oleh perusahaan dalam memberikan nilai suatu produk atau jasa dengan mempertimbangkan terlebih dahulu segala macam biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan.

Pada mekanisme penetapan Harga jual di Swalayan NU Galis, Sebagaimana hasil penelitian yang penulis dapatkan bahwasanya swalayan NU merupakan supermarket yang menjual kebutuhan pokok dan sehari-hari dengan pembelian reatil dan grosir. Disaat pembeli berkunjung ke swalayan NU, konsumen bebas memilih dan membeli barang yang dibutuhkan. Tentunya harga dari masing-masing barang berbeda-beda. Penetapan harga jual pada Swalayan NU Galis dalam menetapkan harga melihat dari segi harga dari distributor. Untuk melakukan penetapan harga terhadap barang agar tepat pengelola swalayan harus lebih dulu mengkonfirmasi kepada distributor guna

harga yang telah disesuaikan. Jadi, jika pengelola lebih cepat mengambil barang terhadap distributor otomatis dapat harga lebih murah dan bisa merubah dengan yang harga baru dan mendapat keuntungan meskipun tidak banyak. Dan mereka harus pinta-pintar untuk mengambil diskon atau promo dari sales nya ataupun tidak melakukan promosi mereka bisa mengalah untuk menurunkan harga dan walaupun harganya sudah murah, mereka tidak melakukan penurunan terhadap harga. Dari hasil wawancara penelitian ini bahwa harga yang sudah ditetapkan di swalayan NU tersebut sudah sesuai dengan harga pasaran sudah terjangkau.

Jadi, mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh swalayan NU disesuaikan dengan harga pusat dan distributor. Akan tetapi hitungan harga untuk barang dalam memperoleh profit itu menyesuaikan dengan pengelompokan barang nya. Jadi apabila distributor hargannya naik, maka harga di naik kan dan apabila harga dari distributor harganya turun maka dilihat lagi dari barang nya untuk penyesuaian harga yang akan ditawarkan. Kemudian kita fahami bahwasanya mekanisme dalam penentuan harga di swalayan NU berdasarkan harga dari distributor yang ditetapkan. Penulis akui bahwa harga yang ditetapkan oleh swalayan NU memang sangatlah murah

dan terjangkau oleh semua kalangan makanya tidak heran apabila swalayan NU tersebut sering ramai dimana selalu didatangi oleh masyarakat sekitar swalayan desa Galis tersebut.

Berdasarkan informasi yang diperoleh peneliti, keuntungan penjualan swalayan NU Galis, keuntungan yang di ambil dari pihak swalayan paling minim hanya 3% dari harga awal untuk harga di atas 10 ribu dan maksimal pengambilan profit untuk harga di bawah 10 ribu yakni 5% dan adapun terkadang swalayan juga mengambil keuntungan hanya 1% saja yaitu 50 rupiah. Harga barang yang ditentukan oleh swalayan untuk mendapatkan keuntungan berbeda-beda tentu pada pengelompokan-penglompokan terhadap barang tersebut.

Demikian penjelasan yang penulis dapatkan bahwa dalam pengambilan keuntungan tidak semata-merta menginginkan dengan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak terhadap kepentingan diri sendiri, melainkan mempertimbangkan hanya pada kepentingan lingkungan sekitar, kondisi pasar dan lain sebagainya berdasarkan keadilan serta kejujuran dalam berbisnis. Dalam hal ini perusahaan berusaha menetapkan harga yang paling tepat supaya kebijakan dalam menetapkan harga memberikan keuntungan yang baik bagi

perusahaan guna mengintervensi terhadap tujuan penetapan harga dengan memaksimalkan penjualan, mempertahankan kualitas dan differensi layanan serta memaksimalkan keuntungan.²⁷

Selain itu, akibat dari harga yang sudah ditetapkan oleh distributor terkadang harga yang didapatkan swalayan berubah-ubah. Hal ini dikarenakan ada perubahan harga dari distributor sehingga pengelola harus merubah harga tersebut. Apabila dari distributor harganya naik, maka pengelola dapat menaikkan sedikit terhadap harga, sebaliknya apabila harga dari distributor turun maka pengelola juga menyesuaikan harga dilihat dari barang tersebut dengan sangat mempertimbangkan dalam keputusan penetapan harga yang akan dijual. Apabila pihak swalayan menaikkan harga dengan ketidakstabilan harga maka akan berpengaruh terhadap loyalitas swalayan. Dari uraian diatas dapat dimengerti disaat pada pengambilan profit penjualan yang didapatkan swalayan berdasarkan harga yang sudah ditetapkan oleh distributor.

Dalam hal ini juga dapat dipahami, pihak swalayan dalam memperoleh keuntungan, merupakan hasil dari penjualan dengan harga yang telah disesuaikan berdasarkan melihat dari berbagai aspek

²⁷ Hasnah, “ Penetapan Harga Jual Dalam Prespektif Ekonomi Islam” (*Disertai*, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, Makassar, 2013), 16-17.

terutama pada pihak konsumen. Swalayan juga memperoleh hasil keuntungan dari harga yang telah ditetapkan pada sistem pembelian grosir atau pembelian barang dalam jumlah banyak. Sehingga ada perolehan pendapat lain yang lebih banyak dari hasil penjualan..

Peneliti juga memperoleh informasi yaitu bahwa barang juga berpengaruh terhadap harga apabila barang tersebut tidak terlalu dibutuhkan. Cara untuk mengatasi hal tersebut pengelola tidak begitu mengambil banyak barang yang akan diambil dari distributor atau sistem order. Dikhawatirkan jika barang nya tidak terjual. Sehingga pengelola harus berpartisipasi agar menyesuaikan dengan kondisi yang dibutuhkan. Jadi, apabila terjadi suatu barang yang tidak terjual dengan harga yang sudah di tetapkan, maka harga dari barang tersebut diturunkan lagi dengan mengambil keuntungan sesuai dengan kondisi barang yang sudah dipertimbangkan..

Tidak hanya itu, harga juga berpengaruh terhadap suatu barang. Adapun di swalayan sendiri setiap harinya selalu mengalami perubahan terhadap harga dikarenakan harga tidak selalu menetap oleh distributor. Dari hasil penelitian, peneliti mendapatkan informasi bahwasanya mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh swalayan adalah harga dari distributor. Dalam hal ini apabila yang

didapatkan harga nya berubah, maka di setiap harinya pasti melakukan perubahan terhadap harga sesuai pernyataan hasil observasi. Hal ini dikarenakan, harga yang diperoleh dari setiap toko ketika merekap barang yang diambil tidak selalu dengan harga tetap. Jadi, swalayan disini disetiap harinya melakukan perubahan harga, hal ini jika sampai lalai, maka yang akan terjadi adalah terdapat selisih harga mengenai label harga tersebut. Penting setiap harinya untuk melakukan perubahan harga terhadap suatu produk. Berdasarkan hasil penelitian ini juga apabila harga jual terlalu tinggi, maka konsumen akan mengurangi jumlah pembelian produk atau bahkan tidak membeli produk yang dijual. Begitu pun sebaliknya, apabila harga jual menurun maka akan meningkatkan volume penjualan. Maka dilakukan perubahan terhadap harga jual untuk menyeimbangkan suatu harga. Harga yang dirubah oleh pihak swalayan bisa menaikkan atau menurunkan harga tersebut juga tergantung kepada permintaan dan penawaran yang berlaku.

Berdasarkan informasi juga yang didapatkan oleh peneliti, melakukan perubahan harga dengan metode menaikkan harga, dimana penetapan harga yang diterapkan oleh swalayan NU sudah sesuai dengan metode penetapan harga dengan menjual barang dari harga

disesuaikan dengan kondisi pasar dengan mengambil keuntungan dalam hasil penjualannya. Contoh seperti semisal harga 19 ribu dinaikan jadi 21 ribu. Dikarenakan harga keseluruhan tersebut didapatkan dari distributor otomatis semua mendapatkan harga baru tapi dalam mengupdate harga tersebut kembali ke swalayan sendiri. Dalam hal ini juga dapat dipahami bahwa swalayan dalam memperoleh keuntungan dari hasil penjualan dengan harga yang telah disesuaikan berdasarkan hitungan penjualannya.

Dan berdasarkan informasi yang peneliti dapatkan, didalam komponen jual beli tentunya memiliki keunggulan dan kelemahan ataupun kekurangan didalamnya dalam sistem penetapan harga. Hasil penelitian yang diperoleh, bahwasanya dalam proses penetapan harga yang digunakan memiliki keupadanggulan pada konsep pelaksanaannya. Yaitu harga yang terjangkau, harga yang dinilai murah oleh masyarakat serta mampu mengoptimalkan pelayanan dengan baik, akan tetapi kekurangannya yaitu harga yang seringkali berubah-ubah dari harga distributor sehingga membuat keuntungan tidak stabil dan juga kelemahannya adalah dikarenakan tidak dapat mengambil barang yang jumlahnya banyak sehingga berdampak pada kuantitas barang yang akan dijual. Tidak hanya itu kelemahan yang

didapatkan adalah harga murah, konsumen malah meminta harga yang paling rendah.

2. Penetapan Harga Di Swalayan NU Dalam Prespetif Etika Bisnis Islam

Selain itu, peneliti juga mendapatkan informasi terkait mekanisme penetapan harga dari swalayan dan beberapa konsumen yang sering berkunjung pada swalayan tersebut. Penelitian ini disamping juga dilakukan guna untuk mengetahui bagaimana mekanisme penetapan harga berdasarkan etika bisnis Islam oleh swalayan dan juga seperti apa presepsi masyarakat terhadap harga yang ditetapkan oleh swalayan NU Galis tersebut.

Didalam Islam ada prinsip-prinsip dalam berbisnis yang dikelola melalui etika Islam. Etika tidak hanya menyangkut pengetahuan dan pemahaman tentang standar ekonomi dan pengaturan bisnis, tetapi juga erat dikaitkan dengan nilai-nilai religious yang mengatur kepada aspek dan sosial. Berikut analisis prinsip etika binsis Islam di Swalayan NU Galis:

1. Prinsip Tauhid

Tauhid merupakan Ajuan atau pandangan atau landasan sebagai fungsi sumber kekuatan yang dilakukan oleh seseorang yang

beriman di kehidupan alam. Dalam proses jual beli harus mencerminkan sifat dan perilaku yang baik. seperti sifat bijak, ihsan, Rahman, Rahim dan adil, yang harus ditiru oleh manusia dalam mengelola bisnisnya terutama dalam kaitan pemberdayaan sumber daya manusia yang dibutuhkan dan diperlukan. Landasan tauhid ini bentuk bertitik pada keridhoan Allah swt dan tata cara yang dilakukan sesuai syariahnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dan didapatkan peneliti bahwa swalayan dalam melakukan kegiatan jual beli dengan menetapkan harga yang ditawarkan sudah menyesuaikan dengan berbagai pertimbangan disertai dengan kejujuran dan keadilan serta bertanggung jawab atas apa yang dilakukan selama menjalani kegiatan berbisnis dengan prinsip etika Islam. Hal ini sudah sesuai dengan sistem perilaku yang ditawarkan pada tauhid akan selalu melahirkan kesadaran etis yang bertanggung jawab.¹

Berdasarkan tanggapan dari konsumen pun menyatakan bahwa swalayan NU sudah memenuhi prinsip yang pertama tentang ketauhidan dalam etika bisnis Islam bahwa swalayan tidak pernah melakukan selisih harga kepada konsumen semua harga yang sudah ditetapkan berdasarkan persediaan dan penyajian yang ada. Jadi,

konsumen tidak pernah menemukan selisih harga pada saat selesai berbelanja, apalagi dalam ingin membayar produk yang sudah dibeli oleh konsumen. Adapula jika konsumen ketika melakukan pembelian barang dalam jumlah banyak, maka mereka mendapatkan potongan harga karena hal tersebut. Dari uraian ini bisa disimpulkan bahwa swalayan sudah menerapkan nilai ketauhidan dimana kesejahteraan kepada konsumen sangatlah penting. Oleh karena itu Swalayan NU disini sudah menerapkan prinsip ketauhidan.

2. Keadilan

Prinsip ini menuntut kita memperlakukan orang lain sesuai dengan haknya. Prinsip ini mengatur agar kita bertindak dengan rasa yang adil sehingga hak semua orang terlaksana. Hal tersebut merupakan prinsip keadilan harga menurut Islam. Oleh sebab itu, tidak terlepas dari pemahaman dari para ulama' mengenai prinsip harga yang adil dan Al-Qur' an menekankan adanya keadilan atau kejujuran. Khusus nya terhadap harga.

Berdasarkan hasil informasi yang peneliti dapatkan, bahwa masyarakat merasa sudah mendapatkan keadilan karena harga yang tertera pada produk sudah sesuai. Terlebih ketika ingin membayar produk yang sudah dibeli. Islam mendefinisikan adil sebagai tidak

mendzalimi dan tidak di dzalimi. Implikasi ekonomi dari nilai keadilan ini adalah pelaku ekonomi tidak boleh untuk mengejar keuntungan pribadi bila hanya merugikan orang lain atau merusak alam. Dan Islam juga mendefinisikan sikap adil, sebab keadilan merupakan hak asasi manusia agar bisa hidup tenang dan sejahtera.²⁸ Jadi peneliti menyimpulkan bahwa konsumen mendapatkan harga yang lebih kompetitif dan lebih nyaman sehingga konsumen merasakan bahwa harga yang sudah ditetapkan sudah menerapkan prinsip keadilan.

Begitupun sebaliknya, peneliti mendefinisikan berdasarkan hasil penelitian pada swalayan bahwa swalayan melakukan penetapan harga dengan adil, dikarenakan harga yang ditetapkan tidak memberatkan terhadap konsumen. Artinya konsumen tidak mempermasalahkan harga tersebut. Begitupun pendapat konsumen bahwa harga yang ditetapkan oleh swalayan sudah murah dan sangat terjangkau. Dalam hal ini prinsip keadilan sudah dipenuhi oleh swalayan serta dilihat juga terhadap persepsi-persepsi konsumen tersebut. Oleh karena itu, konsep keadilan selalu berkaitan dengan kemaslahatan umat. Dikarenakan prinsip ini harus dapat dipahami oleh para pelaku usaha sehingga proses pada penetapan harga maupun dalam

²⁸ Ibid.

transaksi bertujuan untuk membangun jiwa manusia menjadi lebih baik dan saling memberi manfaat.¹

3. Menjunjung Tinggi Kejujuran

Dalam ekonomi Islam berlaku jujur tentunya sangat memperoleh sebuah barang-barang dengan jujur pada saat akan menentukan harga jual dengan memperkirakan hitungan serta menerapkan kemaslahatan diantara manusia. Intinya. Islam selalu mengajarkan dunia akhirat. Yang dimaksud dengan keuntungan akhirat.

Prinsip kejujuran adalah aturan yang harus diterapkan dalam menganjurkan dalam aktivitas bisnis. Kejujuran diterapkan oleh pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya, dapat membuat kepercayaan pada konsumen. kejujuran ini dapat direalisasikan salah satunya dengan memberikan pelayanan terhadap konsumen. Kejujuran adalah menjaga amanah atau kepercayaan semua hal terkait dengan bisnis.²⁹

Berdasarkan hasil informasi juga yang peneliti dapatkan dari penelitian ini adalah menurut Nafila Salsabila menyatakan, penetapan harga yang dia temui dalam swalayan sudah jujur dan semua produk sudah ada label harganya masing-masing, dan menurutnya terkait

²⁹ Ibid.

harga lebih baik. Jadi, harga yang ditetapkan oleh swalayan sudah sesuai pada label produk masing-masing.¹

Sama halnya dengan pernyataan konsumen yang Bernama Ibu Kutsiah yang juga sependapat dengan Nafila Salsabila menyatakan kesesuaian harga pada label produk dengan harga yang tertera pada masing-masing rak barang tersebut.³⁰

4. Kehendak Bebas dan Tanggung Jawab

Kehendak bebas merupakan bagian penting dalam etika bisnis Islam, tetapi kebebasan tersebut tidak merugikan kepentingan kolektif. Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil yang dilakukan oleh pelaku usaha karena tidak menuntut adanya pertanggung jawaban untuk memenuhi tuntunan keadilan dan kesatuan, manusia perlu pertanggungjawaban dalam setiap tindakannya.

Sebagaimana hasil informasi juga yang didapatkan ibu Khazaimah menyatakan bahwa ibu membeli barang yang berbeda dari harga sebelumnya. dan dapat pernyataan juga dari salah satu pihak karyawan swalayan bahwasanya harga yang ditetapkan tersebut mengalami perubahan dari distributor.¹ Oleh karena itu, berdasarkan hasil wawancara mengenai perubahan harga memang setiap harinya

³⁰ Kutsiah, Wawancara, 14 April 2023.

swalayan melakukan perubahan terhadap harga suatu barang tersebut.

Dikarenakan harga yang ditetapkan oleh distributor terkadang mengalami kenaikan atau penurunan terhadap harga, sehingga harga tetap menjaga keseimbangan stabilitas harga.

Berdasarkan hasil informasi yang telah diuraikan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa swalayan sudah menerapkan prinsip tanggung jawab. Dimana ketika konsumen menjelaskan keluhan nya terhadap harga produk, karyawan tersebut bertanggung jawab dengan menjelaskan bahwa perubahan harga yang dilakukan dikarenakan harga dari distributor. Jadi, dalam menetapkan suatu harga harus juga menyesuaikan dengan kondisi pasar.

Dalam Islam dalam menetapkan harga juga menggunakan beberapa metode, sebagaimana dalam penjelasan sebagai berikut:

a) Mark-up Pricing

Berdasarkan hasil pengamatan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap penetapan harga dalam perspektif etika bisnis Islam bahwa diketahui bahwa swalayan menetapkan harga sesuai dengan kondisi pasar dan berorientasi pada harga yang diberikan distributor. Sehingga swalayan selalu mendapatkan harga baru dari distributor tersebut. *Mark up* adalah suatu penetapan harga

yang ditetapkan oleh tujuan tersendiri. Diketahui dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh swalayan untuk penentuan dalam menaikkan harga tersebut berdasarkan HPP perolehan dari distributor dan untuk pengambilan keuntungannya berdasarkan dari swalayan tersendiri.

Jadi peneliti dapat menyimpulkan bahwa berdasarkan juga pengamatan dari hasil wawancara menyatakan bahwa ketentuan perubahan harga dengan kenaikan harga didapati dengan harga yang diberikan oleh distributor. Tidak hanya itu, berdasarkan hasil pengamatan juga dari konsumen bahwa harga yang ditetapkan oleh swalayan juga terjangkau dan konsumen tidak merasa keberatan dengan harga yang telah ditetapkan. Hal ini disesuaikan dengan sistem etika bisnis Islam dengan menerapkan sistem keesaan didalam etika bisnis Islam.

Penulis menilai bahwa sistem penetapan harga di swalayan NU mengedepankan kemaslahatan bersama dalam hal ini sesuai dengan konsep berbasis kejujuran jual beli sesuai pandangan Islam. Karena akad yang dilaksanakan tidak memaksakan kehendak.

Berdasarkan pandangan menurut salah satu tokoh ekonomi yaitu Ibn Taimiyah Dengan tegas Ibn Taimiyah mengatakan bahwa

harga ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*). yang menyatakan bahwa kenaikan harga berdasarkan peningkatan permintaan. Oleh karena itu, jika permintaan barang meningkat, sementara penawaran menurun, maka harga barang akan naik.³¹

b) Target Return Pricing

Target return pricing merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atau besarnya modal diinvestasikan. Dalam metode *return pricing* pihak swalayan juga perlu mempertimbangkan kondisi pasar dan berbagai keadaan peluang dalam menetapkan suatu harga. Swalayan juga mengatakan bahwa tidak akan menaikkan harga yang terlalu tinggi dalam penetapan keuntungannya. Hal ini juga diperoleh hasil pengamatan yang diperoleh dari pembeli merasakan bahwa barang yang dijual dengan harga tidak memberatkan terhadap konsumen.

Pada uraian yang diperoleh,, konsep penetapan harga merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia, dalam hal ini sesuai terhadap rujukan Maqashid al-Syariah,

³¹ Ibn Taimiyah, *Al-Hibbah* (Cairo: Darul Syi' ah, 1976), 24.

yaitu Penetapan harga menjadi suatu kewajiban dalam menegakan kemaslahatan manusia. Dalam prinsip Islam harga ditetapkan terhadap keseimbangan permintaan dan penawaran dan keadilan ekonomi dengan mempertimbangkan kepentingan para pihak yang terlibat di dalam suatu pasar.¹

Ibn Taimiyah menjelaskan mengenai mekanisme harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Begitu pula pernyataan menurut Yusuf Qadhwani mengenai harga ditentukan apabila penetapan pada harga tersebut berlandaskan keadilan bagi seluruh masyarakat, penentuan harga ini diizinkan dan wajib dilaksanakan.³²

Dari pengamatan yang dilakukan oleh peneliti swalayan NU dari segi penetapan harga dan pengambilan keuntungannya sudah sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yang memberikan keadilan untuk menetapkan suatu harga, juga memberikan rasa aman dan nyaman, tidak memaksakan kehendak dari swalayan sendiri ataupun konsumen dalam proses jual beli yang dilakukan serta menjunjung tinggi kejujuran dalam bermuamalah. Dalam ajaran Islam aspek utama yang mempengaruhi tingkah laku konsumen dalam rangka permintaan terhadap pasar adalah dengan melakukan cara hidup yang tidak boros,

³² Dr. Yusuf Qadhwani, *Norma dan Etika Mikro Islam* (Jakarta: Gema Insani, 1997), 94.

dimana dalam ajaran Islam perbuatan boros adalah perbuatan yang tidak baik. .

c) Perceived Value Pricing

Perceived value pricing merupakan penetapan harga yang tidak memakai tinggi tidaknya harga digunakan sebagai harga jual. Dimana harga tergantung pada nilai produk yang dirasakan. dan untuk menentukan harga berdasarkan nilai yang diakui oleh pelanggan.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti bahwa swalayan melakukan berupa strategi untuk menarik minat daya konsumen memberikan harga yang murah dengan menurunkan harga. Sesuai hasil pengamatan, Sangatlah penting untuk menunjukkan nilai barang pada harga yang ditawarkan dengan cara yang terbaik yang dilakkan oleh swalayan tersebut. Jika dipahami bahwa swalayan atau supermarket lain nya akan melakukan hal yang kurang lebih sama, sehinga nilai yang dirasakan dengan baik akan membantu lebih baik dari pesaing yang ada.

Berdasarkan hasil pengamatan yang didapatkan dari beberapa konsumen, bahwa selain harganya lebih murah dari yang lain pembeli juga mendapatkan sebuah diskon harga. Dalam hal ini berdasarkan informasi yang didapatkan swalayan terkadang

mendapatkan sebuah harga khusus dari distributor sehingga dapat menjualnya dengan melakukan promo atau diskon berdasarkan dengan kualitas dan kuantitas produk tersebut. Berdasarkan hasil pengamatan peneliti, pihak swalayan dalam menetapkan harga yaitu berdasarkan distributor, pihak swalayan juga menetapkan harga berdasarkan kondisi yang ada seperti adanya pesaing, dan pertimbangan pada kesenangan pelanggan.

d) Value Pricing

Value pricing menjadi pemahaman bahwa kualitas produk lebih baik maka harga jual tinggi. Namun perusahaan mampu memproduksi produk berkualitas sehingga perusahaan dapat leluasa menentukan tingkat harga kompetitor.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa penetapan harga di swalayan NU sudah ditetapkan, berdasarkan dengan nilai apa yang ingin pelanggan dapatkan. Melihat dari sisi penetapan harga yang diterapkan, swalayan tidak berdasarkan harga dari pesaing, artinya menyamakan harga dengan para pesaing atau tidak menyamakan harga dengan swalayan yang lain. Hal ini sudah dibuktikan dengan wawancara langsung oleh manajer mengatakan

dalam menentukan harga lebih mengetahui apa yang dibutuhkan dari konsumen, maka dari inlah kepercayaan konsumen terjaga

Prinsip etika bisnis Islam, jujur sangat dibutuhkan seperti jujur dalam menghasilkan produk dan menetapkan harga jual. Artinya, mempertimbangkan kesejahteraan manusia. Islam selalu menerangkan hasil yang diperoleh bisnis yang didapatkan bukan untuk kesenangan dunia melainkan juga di akhirat.

Dalam prinsip etika bisnis Islam merupakan prinsip keadilan yang di sangat ditentukan kan sebab keadilan merupakan hak asasi manusia dan konsep keadilan berkaitan dengan kemaslahatan ummat. Prinsip ini harus dapat dipahami oleh para pelaku usaha sehingga apapun kegiatan berinteraksinya bertujuan untuk menjadi manusai yang lebih baik dan saling memberik manfaat.

Berdasarkan hasil wawancara penulis menanyakan, apakah harga yang sudah ditetapkan di swalayan NU Galis sudah termasuk adil. Dilihat dari harga yang sudah dijelaskan dari awal bahwasanya harga yang tetapkan sudah mendapat banyak komentar baik dari pelanggan, karena harga yang sangat terjangkau, adil dan memberikan rasa nyaman terhadap harga yang diinginkan pelanggan. Dalam hal ini penetapan harga yang sudah ditetpakan swalayan NU

mengedapankan kemaslahatan ummat bersama dengan konsep keadilan dan kejujuran dalam melakukan jual beli sesuai pandangan Islam. Selain itu di dalam prinsip etika bisnis Islam tidak memaksakan kehendak bagi konsumen. jadi, akad yang sudah di lakukan oleh swalayan NU dalam bermu' malah tidak memaksakan kehendak untuk melakukan transaksi.