

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

Letak Geografis Toko Koim Cabang Pasar Salasaan Bujur Tengah Batu Marmar Pameaksan. Toko Koim Cabang Pasar Salasaan Bujur Tengah Batu Marmar Pameaksan Madura berada di Jl. Raya Pasar Salasaan Dusun Nomih Desa Bujur Tengah Kecamatan Batu Marmar Kabupaten Pamekasan berada di bagian Utara Kabupaten Pamekasan. Pasar Salasaan Bujur Tengah termasuk Kecamatan yang Paling Ramai Dari Pembeli dan banyak penduduknya dibandingkan dengan Kecamatan lain karena Pasar Salasaan Bujur Tengah Batu Marmar Pameaksan bisa dilalui dua jalan provinsi dan juga jalan pedesaan.

Bujur Tengah berada di bagian Selatan dari Kecamatan Batu Marmar, di sebelah selatan berbatasan dengan Desa Tanjung, di sebelah utara berbatasan dengan Desa Batu Bintang, dan di sebelah Barat dengan Desa Bujur Barat, dan di sebelah Timur berbatasan dengan Bujur Timur

2. Profil Toko KOIM Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan

Profil Toko KOIM Mawaddah Syariah Cabang Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan Madura Koperasi KOIM Mawaddah Syariah Jawa Timur didirikan pada tanggal 04 april 1993 oleh RKH Mohammad Muddatstsir Badruddin, Pengasuh pondok pesantren miftahul ulum (PPMU)

Panyepen potoan laok kecamatan palengaan kabupaten pamekasan Madura, dengan beranggotakan para santri, alumni dan simpatisan PPMU Panyepen. awal berdiri koperasi tersebut bernama koperasi pondok pesantren (*kopontren*) “al-iqtishod lil muamalah” disingkat “KOIM”. badan hukum nomor: 7754/BH/II/1994, tanggal: 17 Mei 1994.

Awal mula tujuan berdirinya koperasi tersebut adalah untuk membadan hukumi kegiatan – kegiatan usaha yang ada di PPMU panyepen; diantaranya adalah Toserba, Cateringsantri, Peternakan, Simpan Pinjam dan Usaha lainnya.

Pada tahun 1999, tanggal 28 juni 1999 dibuka baitulmaal wattamwil (BMT)) simpan pinjam dan pembiayaan dengan pola Syariah sebagai wujud pemberdayaan ekonomi umat dan upaya memberi manfaat yang lebih luas terhadap masyarakat. Dan dalam rangka itu pula tanggal 27 januari 2017 Koperasi Koim Mawaddah melakukan Perubahan Anggaran Dasar (PAD) dan beralih bina dari kabupaten menjadi binaan dinas koperasi dan ukm propinsi jawa timur dengan nomor : 1/LAPPAD/I/2017.

Sesuai dengan anggaran dasar Koperasi Koim Mawaddah, anggota adalah pemilik sekaligus sebagai pengguna konsumen koperasi sebagaimana termuat dalam UU NO: 25 1992 pasal 17 ayat (1); sebagai konsekwensinya, rapat anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam organisasi koperasi, sedangkan pengurus dan pengawas 64 sebagai penerima amanat anggota

dan pelaksana keputusan-keputusan dan ketetapan yang diambil dalam rapat anggota.

Sebagai wujud akuntabilitas pengurus dan pengawas kepada anggota, maka dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT) koperasi Al Iqtishodlil Muamalah Mawaddah Syariah Jawa Timur tutup tahun buku 2019 ini, pengurus ingin melaporkan aktivitas pengurus dalam penyelenggaraan pengelolaan koperasi⁵⁶.

3. Visi dan Misi Toko KOIM Mawaddah Syariah Cabang Batu Marmar Pamekasan Madura

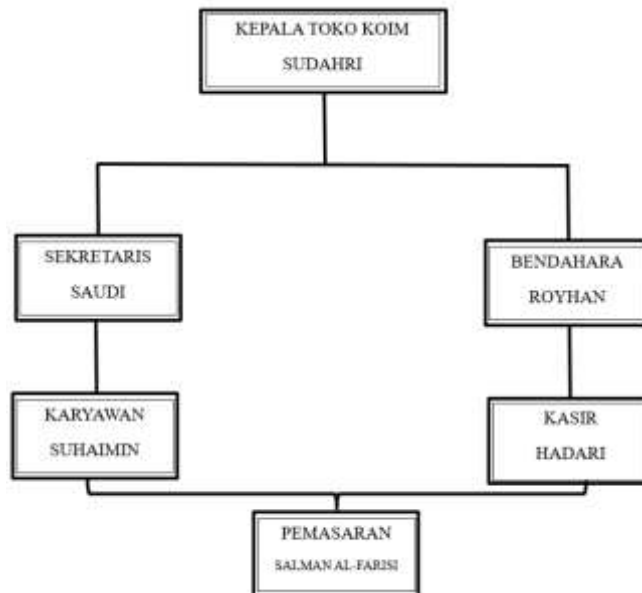
- a. Visi Toko KOIM Mawaddah Syariah Cabang Batu Marmar Pamekasan Madura "Menjadikan Koperasi KOIM syariah Jatim sebagai pilar pembangunan ekonomi ummat yang islami, adil dan amanah serta mengedepankan ta'awun."
- b. Misi Toko KOIM Mawaddah Syariah Cabang Batu Marmar Pamekasan Madura
 - a) Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
 - b) Meningkatkan pendapatan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
 - c) Membangun kesadaran masyarakat akan pentingnya ta'awun dalam melakukan aktifitas usahanya.
 - d) Menciptakan pengusaha – pengusaha muslim yang tangguh.

⁵⁶ Dokumentasi, RAT BMT Mawaddah Pusat 17-07-2021

- e) Menciptakan lapangan kerja yang sesuai dengan tuntunan syariah Islam dengan memberdayakan anggota⁵⁷

4. Struktur Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan

Struktur Toko KOIM, sebagai berikut:



Kepala, disebut Kepala Toko, adalah yang memiliki tugas memantau semua tugas Karyawan yang bekerja di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan

Bendahara yaitu orang yang bertugas menghimpun dan melaporkan semua keuangan yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.

Sekretaris, yaitu yang bertugas untuk mencatat semua administrasi yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.

⁵⁷ Dokumentasi, Toko KOIM Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan 5-05-2023

Karyawan, ialah para pekerja yang melayani konsumen, dan penataan barang, dan melakukan pemeriksaan barang yang kurang di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.

Kasir, ialah orang yang bertanggung jawab untuk melayani pembayaran yang dilakukan pelanggan dan memasukkan uang kedalam mesin kasir.

Pemasaran, ialah kegiatan yang mempercepat perpindahan barang dan jasa dari sentra produsen ke sentra konsumen, yaitu semua yang berkaitan dengan iklan, distribusi, perdagangan, rencana produk, promosi, publisitas, penelitian dan pengembangan, penjualan, pengangkutan, serta penyimpanan barang, dan jasa (marketing).

B. Temuan

Mekanisme Penetapan Harga Di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan Penetapan harga adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang dihasilkan⁵⁸ Sehingga mekanisme penetapan harga merupakan suatu cara yang digunakan oleh perusahaan dalam memberikan nilai suatu produk atau jasa dengan memperhitungkan terlebih dahulu segala macam biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan pada tanggal 5 Mei 2023 melalui wawancara, observasi,

⁵⁸ Deka 1918, "Penetapan Harga: Tujuan, Strategi dan Berbagai Macam Pendekatannya", dalam *ekonomiana.wordpress.com/tag/strategi-penetapan-harga/*, diunduh 07 Juni 2022

dan dokumentasi kepada pemilik, karyawan, dan konsumen didapatkan beberapa keterangan mengenai mekanisme penetapan harga yang diterapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.

Keterangan-keterangan yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi di lapangan penelitian sangat beragam antara narasumber yang satu dengan lainnya. Berikut ini keterangan-keterangan dari pemilik, karyawan, dan konsumen mengenai mekanisme penetapan harga yang di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.

Hasil penelitian bahwasanya usaha Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan sudah ada sejak tahun 2023 dan sejak awal buka sampai sekarang sistem yang diterapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak pernah berubah.⁵⁹ Sistem pemasaran yang terapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan yaitu konsumen yang datang dipersilahkan mengambil atau memilih apa yang sekiranya konsumen butuhkan.⁶⁰ Sistem pemasarannya tersebut merupakan kesepakatan dari pihak pengelola Sedangkan alasan kenapa menerapkan sistem pemasaran seperti itu supaya memudahkan penjual dan konsumen, dimana penjual tidak perlu repot mengambilkan prodak dan konsumen lebih leluasa mengambil barang sesuai dengan keinginan dan barang yang diinginkannya⁶¹.

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Hadri Kasir KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Suhaimin selaku karyawan Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁶¹ Hasil wawancara dengan Hadri Kasir KOIM, Jumat 5 Mei 2023

Terkait sistem pemasaran yang masih dipertahankan oleh Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan⁶² biasanya pemilik ingin menjaga kepuasan pelanggan atau customer oriented. Prinsip customer oriented adalah prinsip yang menjaga kepuasan pelanggan seperti konsumen diberikan kebebasan untuk mengambil dan memilih sendiri barang yang diinginkannya. Adapun dengan memprioritaskan pelayanan terhadap konsumen melalui sistem pemasaran maka keberlangsungan usaha Toko KOIM tersebut akan terus terjaga. Sistem pemasarannya tersebut dapat diketahui konsumen melalui bertanya langsung dengan karyawan Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan. Selain itu biasanya konsumen sudah mengetahui sistem pemasaran yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dari konsumen yang lainnya. Sehingga biasanya konsumen yang datang untuk belanja di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan langsung mengambil sendiri barang yang diinginkannya⁶³

Berdasarkan penelitian di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan bahwasanya konsumen dapat mengetahui sistem pemasaran yang ada di Toko KOIM secara mudah. Hal ini karena adanya keterbukaan dari pihak Toko KOIM dan juga keterbukaan dari konsumen lain. Sehingga hal ini termasuk bentuk transparansi dalam suatu usaha yang menjadi kunci keberhasilan. Selain hal tersebut kunci keberhasilan suatu usaha adalah ketepatan dalam mekanisme penetapan harga.

⁶² Hasil wawancara dengan Hadri Kasir KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁶³ Hasil observasi penelitian di Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

Mekanisme penetapan harga yang diterapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan yaitu kasir mengecek apa saja barang yang diambil oleh konsumen, kemudian konsumen menyerahkan barang yang sudah diambilnya dan selanjutnya kasir mengecek jumlah harga yang harus dibayar konsumen.⁶⁴ Namun bagi konsumen yang sudah pernah belanja di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan mereka langsung mengecek sendiri barang yang diambilnya kemudian kasir mengecek kembali jumlah harga yang harus dibayar oleh konsumen⁶⁵ Akibat dari sistem pemasaran yang diterapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan maka antara setiap konsumen terdapat perbedaan dalam setiap kuantitas barang yang diambilnya, namun harga yang harus dibayarkan sama sebatas jenis barang yang diambilnya. Harga berbeda ketika jenis barang yang diambil konsumen berbeda atau konsumen melakukan penambahan barang, maka pokok atau kosmetek.⁶⁶

Adapun hal yang diterapkan oleh Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan seperti ini adalah bentuk mekanisme penetapan harga. Karena mekanisme penetapan harga adalah cara yang digunakan suatu perusahaan untuk menentukan nilai atau harga dari suatu produk. Mekanisme penetapan harga di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan untuk menentukan nilai atau harga setiap produknya melalui mengecek barang yang di ambilnya. dan apakah konsumen mau menambah belanja lagi. Selain itu, cara menentukan harga

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Hadari Kasir KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁶⁵ Hasil observasi penelitian di Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁶⁶ *Ibid*

di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dapat dilihat berdasarkan alat pengecek harga barang yang sudah disediakan oleh toko tersebut.

Konsumen merasa puas belanja di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan karena barang yang sediakan lengkap dan sesuai dengan selera yang diinginkannya.⁶⁷ Sehingga konsumen tidak merasa dirugikan.⁶⁸ Selain itu makanan yang diambil tidak mubazir karena sesuai dengan selera yang diinginkan konsumen. Hal ini menjadikan Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan ramai dikunjungi oleh konsumen. Terlepas dari itu semua posisi Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan berdekatan dengan tempat kerja atau tempat tinggal konsumen. Kemudian konsumen merasa bahwa para karyawan dan pemilik Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan sangat sopan dalam melayani konsumen. Konsumen atau pun pemilik Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan semuanya sama-sama diuntungkan. Konsumen diuntungkan karena barang yang dipilihnya sesuai dengan selera dan kualitas yang diinginkannya, tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sedikit. Sedangkan pemilik Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan diuntungkan dengan efisiensi waktu dan tenaga, karena tidak perlu mengambil barang untuk konsumen. Hal ini berarti konsumen atau pun pemilik Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan sudah menerapkan fairness (*keadilan*) sehingga semuanya diuntungkan. Sedangkan pelayanan yang baik dari karyawan atau pemilik termasuk adalah bentuk *customer oriented* yang memberikan kenyamanan serta kepuasan kepada konsumen.

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Jumaiyah selaku konsumen Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023.

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Nur Hasanah selaku konsumen Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

Sejauh ini tidak ada konsumen yang merasa dirugikan dan melakukan keluhan terhadap mekanisme penetapan harga dan sistem pemasaran yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.⁶⁹ Sedangkan pemilik Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak dirugikan akan sistem pemasaran yang diterapkan karena konsumen membayarnya secara benar dan jujur.⁷⁰ Adanya Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan juga memudahkan konsumen untuk kebutuhan konsumtif karena tidak perlu pulang ke rumah atau mencari ke tempat belanja yang jauh.⁷¹ Selain itu, Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan juga menerima penitipan kotak infaq dari lembaga zakat atau lembaga yang lainnya. Selain itu Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan juga memberi uang infaq ketika ada yang datang meminta sumbangan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan, dana tersebut diambil dari hasil pendapatan Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan. Waktu istirahat di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan bersifat kondisional dan bisa bergantian, jadi apabila tiba waktu shalat maka karyawan diperkenankan menunaikan shalat, kemudian yang lainnya bergantian untuk menjaga Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.⁷²

Bentuk kejujuran yang dilakukan konsumen seperti membayar secara benar dan jujur atas barang yangambilnya adalah bentuk transparansi yang merupakan kunci keberhasilan. Sedangkan diberikannya waktu untuk mengerjakan shalat

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Suhaimin selaku karyawan Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Kepala Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁷¹ Hasil wawancara Nur Asiseh selaku konsumen Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

⁷² *Ibid*

bagi karyawan pada jam kerja merupakan suatu tindakan keadilan bagi karyawan yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan. Selain itu, apa yang sudah dilakukan oleh Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan seperti memberi sumbangan dan menerima titipan kotak infaq yaitu untuk mencari keberkahan dalam suatu bisnis. Karena suatu bisnis tidak hanya mencari keuntungan semata melainkan kebermanfaatnya bagi pemilik, karyawan, konsumen ataupun pihak lainnya.

Menurut Pandji Anoraga harga merupakan variabel yang dapat dikendalikan dan diterima tidaknya suatu produk oleh konsumen.⁷³ Sehingga penetapan harga di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak asal-asalan dalam menentukan harga untuk setiap barang jualan yang ada, karena harga dapat menjadi penentu diterima atau tidaknya suatu produk di pasar. Adapun langkah-langkah dalam menentukan harga di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan sebagai berikut:

1. Menentukan Tujuan Penetapan Harga

Pelaku usaha terlebih dahulu harus memutuskan dimana ingin memposisikan tawaran pasarnya. Makin jelas tujuan pelaku usaha, makin mudah menetapkan harga. Menurut Kasmir tujuan penetapan harga bukan hanya berdasarkan tingkat keuntungan dan perolehannya saja melainkan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan non ekonomis seperti untuk bertahan hidup.⁷⁴

⁷³ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2009), h. 221.

⁷⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 191-192

Daftar harga barang yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan sudah ditempel di tempat barang tersebut di letakkan, agar konsumen lebih mudah mengetahui harga barang yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan. Selain itu, harga yang ditetapkan tidak harus mematok keuntungan yang besar, namun yang terpenting modal dapat berputar, dapat membayar gaji karyawan, dan ada yang bisa disimpan meskipun tidak banyak, sehingga usaha Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dapat terus bertahan sampai kemudian hari.⁷⁵

Berdasarkan hal di atas tujuan yang dimiliki oleh Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dari harga yang telah ditetapkan yaitu selain mendapatkan keuntungan juga untuk bertahan hidup. Karena harga yang ditetapkan Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak mematok keuntungan yang besar melainkan dapat berjalanya arus kas secara stabil. Sehingga harga yang telah ditetapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan merupakan bentuk usaha agar Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dapat terus berjalan.

1. Menentukan Permintaan

Harga yang ditetapkan dalam suatu usaha akan menghasilkan tingkat permintaan yang berbeda. *Philip Kotler* dan *Kevin Lane Keller* mengungkapkan dalam kasus biasa, permintaan harga berbanding terbalik makin tinggi harganya,

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Salman Al-Farisi Selaku Pemasaran Toko KOIM, Jumat 5 Mei 2023

makin rendah permintaannya. Namun, jika harga tersebut terlalu tinggi, tingkat permintaannya mungkin akan menurun.⁷⁶

Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan menyediakan variasi barang kebutuhan yang beragam baik dari jenis ataupun harganya. Harga yang ditetapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan sesuai dengan barang yang tersedia, mulai dari yang murah, sedang, sampai yang mahal. Akan tetapi, sebagian besar konsumen memilih harga sedang yang diterapkan di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan.

Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dalam menentukan permintaan melalui variasi harga yang sesuai untuk kelas bawah, kelas menengah, dan kelas atas. Setiap harga yang ditentukan memiliki tingkat permintaan yang berbeda, namun permintaan yang paling tinggi pada tingkat harga sedang.

2. Memperkirakan Biaya

Permintaan menentukan batas harga tertinggi yang dapat dikenakan pelaku usaha untuk produknya. Sedangkan biaya dapat menentukan batas terendahnya. Pelaku usaha tersebut ingin menetapkan harga yang menutupi biaya produksi, distribusi dan penjualan produk, termasuk laba yang lumayan, upaya dan resikonya.⁷⁷

⁷⁶ 1 Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Menejemen Pemasaran edisi kedua belas*, diterjemahkan oleh Bambang Sarwiji, dari judul asli *Marketing Management*, (Jakarta: PT Indeks, 2007), Jilid 2, h. 87.

⁷⁷ *Ibid.*, h. 89

Biaya-biaya yang menjadi beban di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan meliputi biaya bahan baku, biaya listrik, biaya kebersihan, gaji karyawan, dan keuntungan yang bisa disimpan meskipun tidak banyak. Sedangkan untuk perhitungan biaya-biaya tersebut dilakukan penjumlahan dalam kurun waktu satu bulan.⁷⁸

Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan ketika memperkirakan biaya merujuk pada beban-beban biaya yang diakumulasikan dalam satu bulan. Dengan begitu harga yang ditetapkan oleh Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak akan merugikan pihak penjual, meskipun harganya tergolong murah.

3. Memilih Metode Penetapan Harga

Pelaku usaha akan memilih metode penetapan harga yang menyertakan satu atau lebih dari ketiga pertimbangan di atas. Berikut ini metode-metode yang biasa digunakan dalam menetapkan harga antara lain, penetapan harga *mark-up*, penetapan harga sasaran pengembalian, penetapan harga *persepsi nilai*, penetapan harga *umum* dan penetapan harga *lelang*.⁷⁹

Konsumen Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dapat mengetahui harga yang ditetapkan, melalui dua cara yaitu dengan melihat daftar harga yang ditempel di tempat barang dan dapat mengecek langsung pada alat atau kepada karyawan. Meskipun Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan memberikan harga yang beragam untuk barang, namun harga tersebut

⁷⁸ Hasil wawancara dengan jurnai konsumen, Jumat 5 Mei 2023

⁷⁹ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, h. 93-98.

tidak jauh berbeda dari harga yang diterapkan toko lain, khususnya toko yang ada di Desa Bujur Tengah Jln Pasar Salasaan.⁸⁰

Metode penetapan harga yang dipilih Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan yaitu penetapan harga umum. Karena daftar harga barang di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak jauh berbeda dengan harga pada Toko lain umumnya.

4. Memilih Harga Akhir

Metode-metode penetapan harga dapat mempersempit ruang gerak suatu pelaku usaha dalam memilih harga akhirnya. Namun, untuk menetapkan harga akhir pelaku usaha harus mempertimbangan faktor tambahan sebagai berikut, dampak dari kegiatan pemasaran lain, kebijakan penetapan harga usaha, dan dampak harga terhadap pihak lain.⁸¹

Harga yang ditetapkan oleh Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak mudah berubah meskipun harga sembako sedang naik atau pun turun sehingga harga yang ditetapkan cenderung stabil dan sesuai dengan daya beli konsumen. Harga yang beraneka ragam pada daftar harga barang, disesuaikan dengan karakteristik yang dimiliki barang. Namun jika terjadi kenaikan harga bahan baku yang cukup tinggi maka harga barang yang ada di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan akan mengalami kenaikan tetapi tetap

⁸⁰ Hasil observasi penelitian di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan, Jumat 5 Mei 2023

⁸¹ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, h. 99.

memperhatikan daya beli konsumen, seperti pada barang sembako, kosmetik dan lain sebagainya yang pernah seharga lima ribu rupiah menjadi enam ribu rupiah.⁸²

Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dalam menetapkan harga akhirnya melihat pertimbangan kebijakan penetapan harga sehingga ketika harga sembako sebagai bahan baku mengalami kenaikan atau penurunan maka harga yang ditetapkan tidak mudah berubah dan jika terdapat kenaikan harga itu sangat sedikit agar konsumen tidak pindah ke Toko lain. Pertimbangan pertimbangan untuk memilih harga akhir yaitu atas dasar kelebihan dan kekurangan yang khusus dari barang yang disediakan.

C. Pembahasan

mekanisme Penetapan Harga Di Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan perspektif Ekonomi Syariah Di dalam kehidupan sehari-hari kita sangat erat kaitannya dengan namanya jual beli, setiap kita ingin memiliki suatu barang kita akan membeli barang tersebut, dalam hal ini adanya kedua belah pihak yang saling bertransaksi antara satu sama lain. Dan jual beli yang kita lakukan tersebut harus menumbuhkan nilai-nilai kejujuran terhadap sesama tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan. Islam membolehkan tentang praktik jual beli yang didasarkan pada Q.S al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

⁸² Hasil wawancara dengan Jumai, Jumat 5 Mei 2023

Artinya: *"Wahai orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharuskan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka bagiannya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.*

Dalam penjelasan ayat diatas setiap kita melakukan transaksi jual beli jangan selalu memikirkan dalam mencari keuntungan dengan cara yang dilarang dalam Islam, dengan menghalalkan memakan harta riba dan tidak membedakan antara riba dengan hasil jual beli yang dihalkan oleh Allah. Kemudian dijelaskan juga dalam hadist yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang artinya :

Dari Hurairata RA. Rasulullah SAW Mencegah dari jual beli melempar kerikil dan jual beli Gharar (*H.R Muslim*).⁸³

Dari hadist diatas kita bisa mengambil kesimpulannya bahwa dalam melakukan transaksi jual beli dilarang menggunakan cara yang curang dan terdapat unsur-unsur haram, seperti gharar (penipuan), tadhlis (ketidakjelasan) dan sebagainya. untuk menghilangkan unsur haram tersebut penjual harus menjelaskan kualitas fisik maupun kualitas merek terhadap barang yang diperjualbelikan dipasaran pada umumnya.

Setiap jual beli yang dilakukan tidak lepas dari adanya keuntungan yang didapat tidak merugikan pembeli, seperti transaksi yang dilakukan oleh Toko

⁸³ Abu Husein Muslim bin Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaburi, *Imam Shahih Muslim, terjemahan, Adib Bisri Mustofa, juz IV*, (Lebanon: Dar al-Kutbi al-Ilmiah, 2002), hlm. 4

KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan mereka mengambil barang dari distributor resmi yang berada diluar daerah dengan memiliki ketentuan harga standar, kemudian dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan seperti sewa toko, gaji karyawan, biaya listrik dan biaya toko lainnya. maka Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan menetapkan harga diatas standar distributor. Sedangkan pada Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan mengambil barang dari distributor luar daerah, kemudian menetapkan harga dengan kesepakatan bersama distributor, harga yang distributor tetapkan juga tidak memberatkan sebelah pihak karena hal tersebut tidak dibolehkan dalam Islam, berbeda halnya dengan Toko yang ada di hanya menentukan harga tanpa melihat kualitas barang dagangannya.

Jual beli menurut EkonoI Islam ialah harus berlaku jujur dan adil tentunya itu sangat dibutuhkan dalam menjalankan usaha, dan di dalam jual beli pedagang harus jujur dalam mempromosikan barang yang akan dipasarkannya, tidak menyembunyikan apapun yang berhubungan dengan barang tersebut baik itu dari segi kualitasnya ataupun kuantitasnya. Jual beli disini harus mempertimbangkan nilai-nilai kebenaran demi kemaslahatan umat manusia.

Islam melarang kita dalam berjual beli harus berfikir untuk mendapatkan keuntungan sesaat, tetapi Islam lebih menghendaki pada kejujuran sehingga pembeli tidak merasa dirugikan, kalau kita tidak jujur maka dapat terjerumus kedalam lubang kehancuran terhadap diri kita sendiri baik sekarang atau di masa yang akan datang. Intinya Islam mengajarkan kita untuk selalu berbuat jujur

kapanpun dan dimanapun kita berada, dan mengajarkan kita terhadap keuntungan bisnis yang kita dapatkan.

Dalam menjalankan prinsip yang sesuai dalam Ekonomi Islam kita harus menjalankan, Pertama, harga yang di berikan oleh penjual tidak boleh berlipat ganda dari modal yang dikeluarkan sehingga dengan kebijakan tersebut bisa memberatkan satu pihak, Kedua, berdagang ialah bagian dari tolong-menolong sesama dari satu pihak kepihak lainnya seperti yang dianjurkan dalam agama Islam. Jika kita tidak memikirkan kemaslahatan bersama penjual mendapat keuntungan yang berlipat ganda sedangkan pembeli mendapatkan kebutuhan yang mereka perlukan. Ketiga, bermuamalah dengan ketentuan hukum Islam, tanpa memikirkan diri sendiri itu termasuk dalam aplikasi syari'ah yang kita jalankan dan perbuatan tersebut dinilai sebagai ibadah kita terhadap Alla SWT.

Penetapan harga dalam Ekonomi Islam haruslah seimbang dan adil, karena hal tersebut telah dikenal pada awal Islam, jika kita bahas masalah penetapan harga yang sesuai dengan hukum Islam yang dijelaskan bahwa seberapa banyak barang yang kita jual dan segitu juga harga yang akan di bayarkan, tidak ada patokan harus membayar lebih, dalam al-Qur'an sangat menekankan bahwasannya perlunya keadilan dan kejujuran terhadap sesama demi kemaslahatan bersama, sangatlah mudah untuk menjalankan gagasan itu semua yang berhubungan dengan pasar, khususnya dengan penetapan harga yang sering kita lakukan baik harga yang ditetapkan oleh toko maupun harga yang ditetapkan oleh distributor.

Mekanisme yang ditetapkan oleh Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan pada Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan yang pertama menetapkan harga sesuai dengan kebutuhan yang pihak toko butuhkan seperti: modal untuk membeli produk yang lain, gaji karyawan, biaya sewa toko, dan yang berhubungan dengan toko seperti listrik dan perlengkapan lainnya. Sedangkan di toko yang ada di pinggirannya harga yang ditetapkan tersebut dari distributor resmi yang tidak memikirkan terhadap peralatan peralatan yang toko butuhkan, tanpa menyadari harga yang ditetapkan tidak memikirkan kepada pembeli yang berbelanja di toko tersebut. Penetapan harga yang ada di toko sekitar bisa berubah kapan saja sesuai dengan kondisi dan situasi.

Dari hasil wawancara penulis menilai bahwa sistem penetapan harga pada Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan dan penetapan harga yang ditetapkan sesuai dengan Ekonomi Syariah, dan tetap pada mengedepankan kemaslahatan bersama dalam hal ini pihak toko menetapkan konsep keadilan dan kejujuran sesuai dengan pandangan Ekonomi Islam. Karena akad-akad yang ditetapkan di dua Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan tidak memaksakan kehendak terhadap pembeli dan tidak juga menjual produk yang sesuai dengan standar kualitas dan kuantitas barang, tidak merugikan salah satu pihak atau pihak yang lainnya, dan kedua penetapan harga tersebut sah karena tidak ada cara khusus terhadap mekanisme penetapan harga dalam Islam.

Berdasarkan kaidah fiqhiyah yang merujuk kepada kebolehan dalam bermuamalah adalah sebagai berikut: Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang melarangnya.⁸⁴

Berdasarkan kaidah fiqhiyah diatas dapat kita simpulkan bahwasannya setiap kegiatan dalam hal bermuamalah itu boleh, sampai ada dalil yang mengharamkan hal tersebut. Seperti proses jual beli dalam menetapkan harga itu boleh dilakukan, dalam menetapkan harga sesuai yang diinginkan asalkan tetap memperhatikan kemaslahatan bersama dan tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan oleh pihak lainnya. Namun apabila penetapan harga melebihi dari modal awal maka dari praktik tersebut jual beli menjadi tidak diperbolehkan.

Maka dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga pada Toko KOIM Desa Bujur Tengah Batu Marmar Pamekasan, sudah sesuai dengan prinsip-prinsip yang diatur berdasarkan Ekonomi Islam. Karena dalam Islam tidak ada suatu ketentuan yang pasti tentang penetapan harga. Oleh karena itu penetapan harga, baik yang ditentukan oleh distributor ataupun penjual adalah sah dan dibolehkan.

⁸⁴ Al-Hafizh bin Hajar Al' Asqalani, *Buluqhu'l Maram*, (Indonesia: Barul ahya Al-Kitab Al Arabiyah), hlm. 563.