

BAB IV

PAPARAN DATA TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Pada bab ini akan dipaparkan mengenai data dan temuan penelitian yang diperoleh dari lokasi penelitian yaitu toko arvil beauty skin Kecamatan Pgantenan Kabupaten Pamekasan yang diperoleh dari Wawancara, Dokumentasi

1. Profil Toko Dan Produk Arvil Beauty *Skin* Kecamatan Pagantenan Kabupaten Pamekasan



Gambar 4. 1 Toko arvil beauty *skin* Kecamatan Pagantenan Kabupaten Pamekasan



Gambar 4. 2 produk arvil beauty *skin* Kecamatan Pagantenan Kabupaten Pamekasan

Sejarah toko dan produk arvil yang awal mulanya ibu alvi laily sebelum menjadi *owner* dari produk arvil, ibu Alvi Laily menjual berbagai macam kosmetik di rumahnya sendiri mulai dari ecer-eceran dari produk orang lain pada tahun 2018. Pada tahun 2020 ibu Alvi Laily berkeinginan membangun sebuah toko yang dekat dengan rumahnya untuk mengembangkan usahanya kemudian toko tersebut di berikan nama vhen beauty store yang berada di partelon pasar pagantenan timur jalan. Nama toko tersebut di ambil dari nama panggilanya saya sendiri, yang mana ibu Alvi Laily disini tetap masih menjual produk ecer-eceran dari produk orang lain. Di tahun 2024 ibu Alvi Laily berkeinginan membuat produk pemutih badan sendiri untuk lebih mengembangkan usahanya lagi. Pada bulan februari 2024 ibu Alvi Laily mengajukan nama produknya ke pabrik langsung dengan nama revtu, revtu ini di ambil dari nama gabungan dua anaknya, terus di tolak oleh pihak pabrik karena ada kesamaan dengan

merk lain pas waktu daftar haki, kedua kalinya ke pabrik mengajukan nama produk revia terus sama pihak pabrik di tolak lagi karena nama produknya tidak logis, terus beberapa minggu mengajukan lagi dengan nama asal-asalan yang ada di pikiran yaitu arvil dan alhamdulillah akhirnya di terima oleh pihak pabrik karena namanya bagus untuk di jadikan nama produk, alhamdulillah dengan izin Allah saya bersemangat dan mencari affiliate untuk bekerja sama dengan para seleb tiktok untuk mempromusikan produk saya, seiring dengan berjalanya waktu alhamdulillah saya mempunyai banyak affiliate untuk menjadi bagian dari saya dalam mempromosikan produk arvil. Rasa syukur saya alhamdulillah setiap hari jumaat saya bisa membagi-bagikan sodekoh di hari jumaat yang disebut dengan jumaat berkah oleh para admin-admin saya⁵⁸

Kemudian pada tahun 2024 setelah *launching* produk arvil disini ibu Alvi Laily resmi menjadi ibu *owner* dari produk arvil tersebut. Kemudian ibu Alvi Laily membuka lowongan pekerjaan untuk di jadikan staf kerja di tokonya lalu mengambil dua staf kerja di tokonya yang namanya bak nurul hidayah dan bak nike tartila untuk menjadi admin di tokonya dengan menjual berbagai produk selain dari dari produk arvil yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Dengan adanya perkembangan zaman atau yang disebut orang-orang sekarang yang lagi viral jualan melalui *live streaming* kemudian ibu Alvi Laily menjualkan produk arvil ini dengan menggunakan penjualan online (*live streaming*) tiktok dan sekarang menambah lagi staf kerjanya untuk

⁵⁸ Alvi Laily, Owner Produk Arvil, *Wawancara langsung* (Pamekasan, 13 oktober 2024)

dijadikan admin jualan online(*live streaming*) tiktok yaitu bak selvi wulandari dan jufriyadi, dan barang yang di jual online itu hanya fokus pada produk sendiri (arvil).Hari selasa pada tanggal 3 Desember 2024 ibu Alvi Laily *launching* lagi produk baru dari arvil dengan jenis perawatan kulit dari luar yang di sebut dengan *body lotion (Hb Arvil Infused Night Whitening Booster)* dengan harga Rp. 275.000 dan produk ini juga di jual dengan dua sistem online dan offline.

1. Data Wawancara

Berdasarkan Penelitian yang telah dilakukan di Desa Pagantenan kecamatan Pagantenan Kabupaten Pamekasan menggunakan metode wawancara dapat di paparkan sebagai berikut:

a. Praktik perbedaan harga jual antara online dan offline di toko arvil beauty *skin* kecamatan Pagantenan kabupaten Pamekasan

Berdasarkan wawancara dengan ibu Alvi Laily sebagai *owner* dari produk arvil pada tanggal 13 oktober 2024 menjelaskan bagaimana sistem penjualan produk arvil apakah harga dikelola sendiri atau melalui distributor.

“Untuk sistem penjualan Arvil Skincare, saya menggunakan sistem penetapan harga dikelola sendiri. Jadi, produk dijual melalui reseller resmi kami yang tersebar di berbagai daerah. Harga produk sendiri dikelola langsung oleh saya sebagai penjual. Artinya, tidak ada yang menentukan harga jual seenaknya. Kami sudah menetapkan harga jual resmi, dan Saya mendaftarkan program promosi tiktok jadi yang menentukan harga di aplikasi sesuai dengan bonus dari pihak titok. Ini kami lakukan agar harga tetap stabil dan konsisten di seluruh pasar”.⁵⁹

⁵⁹ Alvi Laily, Owner Produk Arvil, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 13 Oktober 2024)

Berdasarkan wawancara diatas, dapat dipahami bahwa ibu Alvi Laily Untuk sistem penjualan menggunakan sistem penetapan harga dikelola sendiri. Jadi, produk dijual melalui reseller resmi yang tersebar di berbagai daerah. Harga produknya dikelola langsung oleh sendiri sebagai penjual. Artinya, tidak ada yang menentukan harga jual. Penjual sudah menetapkan harga jual resmi, dan mendaftarkan program promosi tiktok jadi yang menentukan harga di aplikasi sesuai dengan bonus dari pihak tiktok.

Selanjutnya wawancara di lanjutkan dengan salah satu karyawan Jufriyadi sebagai admin *live streaming* tiktok pada tanggal 15 november 2024 mengataka bahwa:

“Benar apa yang sudah dijelaskan Mbak Alvi Laily bahwasanya sistem penjualan Arvil Skincare, menggunakan sistem penetapan harga sendiri dan reseller tertentu. Jadi, produk dijual melalui reseller resmi saja.”⁶⁰

Dari penjelasan Jufriyadi di atas dapat di pahami bahwa dalam sistem penjualan dalam menetapkan harga itu Ibu Owner menggunakan sistem penetapan harga sendiri dan para reseller tertentu.

MbakSelvi wulan dari mengatakan

Dengan menggunakan sistem seperti itu kami menetapkan harga produk juga memperhatikan masyarakat sekitar demi keadilan dan kemaslahatan bersama Mbak menjual produk degan sistem seperti itu

⁶⁰ Jufriyadi, Admin Live Streaming, *Wawancara Langsung* (Pammekasan, 15 November 2024)

Dari pernyataan Mbak Selvi Wulan Dari dapat di pahami bahwa, dengan menggunakan sistem penetapan harga penjualan online dan offline produl untuk menegakan keadilan masyarakat sekitar demi kemaslahatan bersamsa.

Hasil wawancara dengan ibu Alvi Laily pada tanggal 13 oktober 2024, menjelaskan bagaiman praktik perbedaan harga jual antara online dan offline dan apasaja yang menjadi faktor.

“Yang dimana menurut penjelasan ibu Alvi Laily sebenarnya praktik perbedaan harga jualnya itu sama antara online dengan offline Mbak sesuai dengan harga pasaran yang di jual saya di toko dan ke *Reseller* saya Mbak, seharga Rp. 75.000. Kenapa bisa lebih murah ketika saya jual pada saat *live streaming* tiktok Mbak saya itu mendapatkan semacam subsidi dari tiktok, saya juga tidak tau caranya kenapa bisa dapat subsidi dari tiktok asalakan saat *live streaming* saya dan admin *live* itu banyak yang menunton, memberi gift, dan pengikut akun saya banyak biasanya seperti itu, tiba-tiba aja langsung dapat potongan harga ketika kita melakukan penjualan melalui *live streaming*, jadi harga itu pada saat *live streaming* tidak tentu karena tergantung dari tiktok yang memberi potongan harga beberapa persen sesuai dengan jumlah produk yang di beli”.⁶¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Alvi Laily diatas dapat dipahami bahwasanya praktik perbedaan harga jual antara penjualan secara online dan offline itu sama-sama seharga Rp. 75.000 sesuai dengan harga pasaran yang di jual di toko dan ke *Resellernya*, akan tetapi ketika ibu Alvi Laily menjual pada saat *live streaming* itu harganya lebih murah dari pada harga yang di toko dikarenakan pada saat *live streaming* itu mendapatkan seperti subsidi dari tiktok sendiri itu yang membuat harga lebih murah atau juga bisa dikatakan tidak

⁶¹ Alvi Laily, Owner Produk Arvil, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 13 oktober 2024)

tentu harganya tergantung dari tiktoknya memberi potongan harga berapa persen.

Hasil wawancara dengan Mbak Selvi Wulandari, sebagai admin *live streaming* Pada tanggal 15 November 2024 menjelaskan bahwa:

“Praktik terjadinya perbedaan harga jual antara online dan offline itu sebenarnya sama Mbak seperti apa yang di katakan ibu Alvi Laily seharga Rp. 75. 000 ketika pada saat *live streamig* harga itu menurun itu bukan dari kami sebagai penjual dan saya pun sebagai admin *live streaming* akan tetapi itu dari tiktoknya sendiri. Karena harga yang ditetapkan dari sini tetap seharga Rp. 75.000 ketika pada saat *live streaming* itu menu harganya di keranjang kuning berubah sendiri itu dari tiktok, jadi perbedaan harga di saat *live streaming* itu tergantung dari tiktoknya, yang mendapatkan potongan harga itu yang membeli pada saat kami jualan *live streaming*, semisal dari tiktok tidak dapat potongan harga itu tetap Mbak harganya Rp. 75.000 dan pada saat *live streaming* kami sebagai penjual juga mendapatkan bonus dari tiktok asalkan orang yang *check out* pada saat *live streaming* itu banyak dan bonusnya juga lebih banyak buat kami dari tiktok”.⁶²

Berdasarkan wawancara di atas dapat dipahami bahwa yang dikatakan Mbak Selvi Wulandari, praktik perbedaan perbedaan harga jual antara online dan offline itu sama seharga Rp. 75.000 seperti apa yang dikatakan oleh ibu Alvi Laily, ketika pada saat *live streamig* harganya menurun atau lebih murah itu bukan dari *owner* atau dari admin, tetapi itu dari tiktoknya sendiri dan menu harganya pada saat *live streaming* berubah sendiri tergantung dari tiktok dapat potongan berapa. Jika pada saat *live streaming* tidak dapat potongan dari tiktok itu hargnya tetap seperti yang di toko seharga Rp. 75.000 dan ketika pada saat *live streaming* banyak yang *check out* kami juga dapat potongan tiktok selain potongan harga.

⁶² Selvi Wulandari, Admin Live Streaming, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 15 November 2024)

Selanjutnya wawancara dengan Mbak Nurul Hidayah sebagai admin di tokonya pada tanggal 15 november 2024 menjelaskan bagaimana praktik perbedaan harga jual antara online dan offline.

“Mbak Nurul Hidayah juga menjelaskan bahwasanya harga yang di toko dengan harga yang di jual melalui *live streaming* itu sama akan tetapi ketika di jual pada saat *live streaming* itu kita lebih banyak dapat potongan dari tiktok, jadi itu yang membuat menu harga berbeda asalkan saat *live streaming* itu banyak yang membeli dan banyak yang menunton, memberikan gift saat kami melakukan *live streaming* itu yang membuat harga rendah saat *live streaming*. Bagi para pembeli pada saat *live streaming* itu mendapatkan harga murah karena dapat potongan harga Mbak dari tiktok. Jadi itu Mbak yang membuat perbedaan harganya tidak sama antara jual online dan offline.”⁶³

Penjelasan dari Mbak Nurul Hidayah dapat dipahami bahwa harga yang di toko dengan harga yang di jual melalui *live streaming* itu sama akan tetapi ketika di jual pada saat *live streaming* itu kita lebih banyak dapat potongan dari tiktok jadi itu yang membuat menu harga berbeda asalkan saat *live streaming* itu banyak yang membeli dan banyak yang menunton, memberikan gift saat melakukan *live streaming* itu yang membuat harga rendah saat *live streaming*. Jadi itu Mbak yang membuat perbedaan harganya tidak sama antara jual online dan offline.

Wawancara dengan dengan ibu Alvi Laily *owner* produk arvil menjelaskan faktor apa saja yang membedakan atau yang mempengaruhi perbedaan harga jual antara online dan offline.

“Berdasarkan pemaparan dari ibu Alvi Laily selaku *owner* dari produk arvil faktor yang pertama, dengan banyaknya orang yang tetep layar dan memberikan gift ketika saat melakukan *live*

⁶³ Nurul Hidayah, Admin Toko, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 15 November 2024)

streaming, itu yang menjadi perbedaan harga karena memang dari tiktoknya harga rendah kalo dari saya sebagai penjual tetap seharga Rp. 75.000 yang murah itu tergantung dari bonus tiktoknya bisa jadi lebih murah. Dan yang kedua dari faktor si pembeli itu menggunakan akun baru jadi itu juga yang membuat harga rendah juga Mbak, terus yang ketiga kalo semisal event contoh 11.11 kemaren itu harganya memang ambyar karena dari saya sendiri dapat potongan dan dari tiktok juga dapat potongan harga dan omset yang di dapat oleh saya lumayan banyak”.⁶⁴

Hasil wawancara diatas dapat dipahami bahwa dengan adanya beberapa faktor yang membedakan atau yang mempengaruhi perbedaan harga jual antara online dan offline yang pertama, dengan banyaknya orang yang tap-tap layar dan memberikan gif ketika saat melakukan *live streaming*, yang kedua dari faktor si pembeli itu menggunakan akun baru jadi itu juga yang membuat harga rendah, dan ketiga kalo semisal event contoh 11.11 kemaren itu harganya memang ambyar dari penjual dan mendapat potongan harga dari tiktok.

Selanjutnya wawancara dengan ibu Sunaeseh selaku pembeli melalui *live streaming*, menjelaskan seberapa sering membeli produk melalui *live streaming* tiktok.

“Saya sering sekali membeli produk arvil melalui *live streaming* bahkan saya sampai jadi *reseller* untuk di jual kembali ke orang lain karena ketika saya membeli produk arvil saat *livestreaming* itu harganya lebih murah apalagi membeli lebih dari dua botol itu semakin banyak dapat potongan harga, itu yang membuat saya suka sekali membeli produk arvil melalui *live streaming* dan itu juga mempermudah bagi saya, dulu ketika saya awal beli produk arvil ke teman saya seharga Rp. 80.000 nah ketika saya lihat ibu *owner live* di tiktok dengan harga yang berbeda jadi saya tidak membeli ke teman saya lagi, dengan adanya *live*

⁶⁴ Alvi Laily, Owner Produk Arvil, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 13 oktober 2024)

streaming itu mempermudah bagi saya dan harganya juga lebih murah”.⁶⁵

Dapat dipahami penjelasan di atas bahwa ibu Sunaeseh sering sekali membeli produk arvil samapai jadi *reseller* untuk di jual lagi ke orang lain karena ketika ibu Sunaeseh membeli produk arvil saat *live streaming* itu harganya lebih murah apalagi membeli lebih dari dua botol itu semakin banyak dapat potongan harga, hal itu yang membuat ibu Sunaeseh suka membeli produk arvil melalui *live streaming* dan itu juga mempermudah bagi ibu Sunaeseh.

Hasil wawancara dengan ibu Muadah sebagai pembeli secara langsung di toko, menjelaskan seberapa sering membeli produk arvil secara langsung.

“Penjelasan dari ibu Muadah kenapa lebih sering membeli produk secara langsung ketoko meskipun harganya lebih tinggi, jika membeli secara online ditakutkan barangnya palsu karena sempat viral di tiktok ada produk arvil isinya terdapat collagen arvil palsu, ada seorang pembelian pertama memakai produk arvil saat *live streaming* kalau melihat vidionya itu sangat jelas bahwa produk yang di jual itu sesuai dengan serbuk collagen arvil yang asli kemudian orang itu membelinya dengan harga rendah Rp. 65.000 setelah sampai ke orangnya ternyata produknya serbuk collagen yang berbeda dari segi warna dan dari serbuknya berbeda jauh, seperi itu viralnya di tiktok dari hal itu saya lebih berhati-hati untuk selalu membeli produk secara langsung. Akan tetapi faktanya orang lain yang menjual dan menjiplak produk arvil itu”⁶⁶

Penjelasan diatas dapat dipahami bahwa ibu Muadah sering membeli produk secara langsung ketoko meskipun harganya lebih tinggi, karena ditakutkan ketika membeli pada saat *live streaming*

⁶⁵ Sunaeseh, Pembeli Melalui *Live Streaming*, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 16 november 2024)

⁶⁶ Muadah, Pembeli Secara Langsung Di Toko, *Wawancara Langsung* (Pamekasan 18 november 2024)

takut barangnya tidak original atau palsu seperti yang viral di tiktok bahwa serbuk kolagen arvil ada yang palsu. Untuk itu ibu Muadah lebih berhati-hati membeli langsung, Akan tetapi faktanya yang menjual produk tersebut orang lain bukan owner arvil yang menjual produk palsu itu.

Wawancara dengan Mbak Selvi Wulandari sebagai admin *live streaming*, menjelaskan terkait apakah uang yang diterima penjual di saat *live streaming* (online) sama dengan uang yang diterima ketika pembeli membeli produk di toko secara offline

“Terkait uang yang diterima penjual di saat *live streaming* (online) apakah sama dengan uang yang diterima pada saat konsumen membeli produk di toko secara langsung (offline) sebetulnya Mbak sama, akan tetapi uang yang di bayar pembeli itu tetap sesuai dengan harga yang ada di aplikasi tiktok, cuma pembeli itu mendapatkan potongan harga dari aplikasi tiktok dengan hal itu harga yang tertera di aplikasi tiktok bisa berbeda dengan harga normal, jadi uang yang di terima penjual itu sama dengan harga normal karena kita sebagai penjual mendapatkan komisi juga dari aplikasi tiktok, karena harganya sudah konstan sesuai produk yang dibeli. Maka dari itu, terjadi perbedaan harga yang nyata karena mendapatkan potongan harga dari aplikasi tiktok.”⁶⁷

Penjelasan diatas dapat disimpulkan uang yang diterima penjual di aplikasi sama dengan uang yang diterima penjual pada saat menjual produk di toko secara langsung, karena di saat *live streaming* mendapatkan potongan harga dari tiktok, bukan dari penjual akan tetapi uang yang di bayar pembeli itu tetap sesuai dengan harga yang ada di aplikasi tiktok, cuma pembeli itu mendapatkan potongan harga dari aplikasi tiktok dengan hal itu harga yang tertera di aplikasi tiktok

⁶⁷Selvi Wulandari, Admin Live Streaming, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 10 Februari 2025)

bisa berbeda dengan harga normal, jadi uang yang di terima penjual itu tetap sama dengan harga normal karena penjual mendapatkan komisi dari aplikasi.

Selanjutnya wawancara dengan Mbak Alvi Laily sebagai *owner* pada tanggal 10 Februari 2025 menjelaskan terkait uang yang diterima pada saat menjual produk secara online yaitu sebagai berikut:

“Uang yang diterima oleh saya sesuai dengan harga normal akan tetapi pembeli tetap membayar sesuai harga yang tertera di saat *live streaming* Mbak, semisal 65.000 yang di bayar pembeli itu tetap 65.000 jadi yang di peroleh saya Mbak itu tetap sesuai harga normal karena saya mendapatkan komisi dari aplikai tiktok, jika produk yang terjual lebih banyak maka komisinya yang diperoleh saya juga akan lebih tinggi, proses pembayaran dari tiktok dana masuk ke akun tiktok saya yang digunakan saat *live streaming* kadang juga mendapatkan dari koin-koin yang di peroleh dari orang yang memberikan gift saat melakukan jualan melalui *live streaming*”⁶⁸

Dapat disimpulkan bahwa uang yang diterima penjual dari menjual produk secara online dan offline yaitu sesuai dengan harga normal, akan tetapi pembeli tetap membayar sesuai harga yang tertera di saat *live streaming*, semisal 65.000 yang di bayar pembeli itu tetap 65.000, jadi uang yang di peroleh penjual itu tetap sesuai harga normal karena mendapatkan komisi dari aplikai tiktok, jika produk yang terjual lebih banyak maka komisinya yang diperoleh penjual akan lebih tinggi.

B. Temuan Penelitian

Adapun hal-hal yang ditemukan oleh peneliti selama melakukan penelitian tentang bagaimana praktik perbedaan harga jual antara online

⁶⁸Alvi Laily, Owner Produk Arvil, *Wawancara Langsung* (Pamekasan, 10 Februari 2025)

dan offline di toko arvil beauty skin kecamatan pagantenan kabupaten pamekasan adalah sebagai berikut:

1. Harga jual dari penjual sama baik itu online maupun offline
2. Harga jual online lebih murah dari pada harga jual offline karena ada perubahan harga saat online (*live straming*) ada potongan harga dari aplikasi tiktok.
3. Uang yang diterima oleh penjual sesuai dengan harga normal akan tetapi yang di bayar oleh pembeli sesuai dengan harga yang tertera diaplikasi.

C. Pembahasan

Pembahasan merupakan penjelasan mengenai temuan/teori yang di dapatkan di lapangan. Berdasarkan paparan data di atas dan temuan penelitian peneliti melakukan pembahasan terhadap penelitian.⁶⁹

1. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Perbedaan Harga Jual

Produk Antara Online dan Offline di Toko Arvil Beauty *Skin*

Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan

Jual beli merupakan aktivitas muamalah yang diatur dengan ketentuan syariah, salah satunya aspek pentingnya penetapan harga. Dalam jual beli ini terdapat fenomena terjadinya penetapan harga dari penjual sama antara online dan offline. Dalam hukum ekonomi syariah jual beli akan sah apabila memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli yaitu adanya penjual dan pembeli, adanya barang, dan adanya ijab dan qobul. Dalam islam sangat menekankan keadilan dan

⁶⁹Tim Penyusun, *Panduan Praktis Penulisan Karya Ilmiah Fakultas Syariah*, 27.

tranparansi dalam bertransaksi. Dan jual beli dalam Islam tujuannya untuk menghindari riba, gharardan lainnya.

Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT, dalam Al-Quran surat An-nisa ayat 29 yang

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بِجَارَةٍ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman!, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama-suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu. (Q.S An-nis ayat 29).

Dari ayat diatas berkaitan bahwa penetapan harga itu harus ditentukan dengan adil, atas dasar suka sama suka, saling meridhoi, dimana kedua belah pihak memiliki kesepakatan dalam menentukan harga. Dalam menentukan harga harus mempertimbangkan aspek keadilan yaitu tidak memberatka salah satu pihak.

Di toko arvil beauty *skin*, ini menjual barang (produk) yang halal dan diketahui sifat dan jenisnya dengan menetapkan harga yang sama baik online dan offline harga jual dari penjual sama baik itu online dan offline adalah Rp. 75.000 fakta dilapangan bahwa hal ini mencerminkan prinsip syariah dalam keadilan antara sesama, dalam Islam harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan kedzaliman bagi salah satu pihak, haruslah terjadi rela sama rela

antara semua pihak dan tidak ada keterpaksaan bagi salah satu pihak. Fenomena ini tidak melanggar prinsip syariah serta mencerminkan keadilan, tidak mendzalimi salah satu pihak.

Dalam hal ini, jika permintaan tinggi dan penawaran terbatas, harga yang lebih tinggi bisa terjadi, dan sebaliknya, jika permintaan rendah atau penawaran berlebih, harga bisa turun, harga yang ditetapkan oleh penjual di toko arvil ini mencerminkan titik keseimbangan antara permintaan dan penawaran, dimana jika pembeli meminta harga rendah penjual menurunkan harga dengan cara memberi diskon pada saat event 11. 11 atau mempromosikannya, namun di toko arvil beauty *skin* tetap memperhatikan prinsip keadilan dalam menetapkan harga. Dalam fiqh muamalah, transaksi jual beli diatur oleh prinsip-prinsip yang berkaitan dengan keadilan, transparansi, dan tidak ada unsur yang merugikan salah satu pihak. Konsep penetapan harga yang dilakukan di toko arvil beauty *skin* dengan maksud tujuan untuk kemaslahatan bersama. Menurut hukum ekonomi syariah, jika penjual menetapkan harga yang sama antara online dan offline, hal tersebut tidak melanggar dalam prinsip syariah.

Salah satu prinsip dasar yang dilakukan di toko arvil beauty *skin* ini adalah keadilan dan transparansi dengan memberikan informasi yang jelas. Dengan menetapkan harga yang adil dan memiliki tujuan untuk berbuat keadilan dalam kehidupan masyarakat dalam bertransaksi.

Harga yang lebih murah secara online di toko arvil beauty *skin* ini karena mendapatkan potongan harga/diskon dari aplikasi, dimana penjual menetapkan harga yang sama dengan harga normal akan tetapi harga yang lebih murah itu mendapatkan potongan dari aplikasi tiktok untuk menarik para afliator dan para penjual untuk mempromosikan produknya, jadi selama perbedaan harga di toko arvil beauty *skin* ini dilakukan dengan cara yang adil, dan tidak menipu para konsumen, maka potongan harga dari aplikasi tiktok tersebut sah dalam hukum ekonomi syariah. Hal ini sesuai dengan seperti apa yang menjadi prinsip dasar hukum yang di atur dalam syariah yaitu berlandaskan keadilan, dan tidak menipu para konsumen, praktik yang dilakukan di toko arvil beauty *skin* tersebut dapat bermanfaat bagi kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dari menggunakan sistem jual beli online penjual menerima komisi dari pihak tiktok dengan cara melakukan *live straming* saat menjual produknya dan manfaat bagi konsumen mengurangi biaya pesanan dalam menggunakan pembelian secara online. Ketentuan harga diskon dalam hukum ekonomi syariah diperbolehkanya suatu transaksi selama hal tersebut tidak menyebabkan kemudharatan pada penjual maupun pembeli.

Pada dasarnya praktik perbedaan harga jual online dan offline yang dilakukan di toko arvil beauty *skin* ini tidak dilarang dalam Islam karena praktik yang dilakukan tersebut tidak keluar dari ketentuan-ketentuan syariah serta tidak memaksa para pembeli untuk membelinya apabila tidak setuju dengan harga yang ditetapkan

tersebut. Selain itu di toko arvil beauty *skin* ini praktik jual belinya tidak terdapat unsur gharar atau ketidakjelasan harga pada produk tersebut. Uang yang diterima oleh penjual produk arvil sesuai dengan harga normal Rp. 75.000, akan tetapi yang dibayar oleh pembeli tetap sesuai dengan harga yang tertera di saat (*live streaming*), dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli terhadap harga tersebut, karena mendapatkan potongan harga dari aplikasi tiktok. Di toko arvil beauty *skin* ini sudah memenuhi prinsip prinsip syariah seperti :

1. Kesepakatan harga yang jelas : harga yang di bayar oleh pembeli sudah sesuai dengan harga yang telah di sepakati dan sudah tertera
2. Keadilan : sudah ada pihak yang tidak di rugikan dalam transaksi ini dan kedua belah pihak sudah mendapatkan apa yang mereka harapkan.
3. Trasparasi dan kejujuran :penjual sudah memberikan informasi mengenai harga yang jelas dan tidak ada manipulasi harga.
4. Tidak ada tadelis : tidak ada manipulasi harga yang merugikan salah satu pihak.
5. Keberlanjutan usaha yang halal : transaksi ini tidak melibatkan unsur yang bertentangan dengan prinsip syariah seperti halnya penipuan barang.
6. Tidak ada usur riba: pembayaran yang di lakukan tanpa melibatkan bunga atau biaya tersembunyi yang tidak di ketahui oleh salah satu pihak.

Berdasarkan hukum ekonomi syariah dengan kondisi di lapangan, peneliti melihat bahwa semua praktik yang dilakukan di toko arvil beauty *skin* sesuai dengan hukum ekonomi syariah. Praktik penentuan harga di tetapkan oleh pihak penjual sendiri dengan menggunakan metode permintaan dan penawaran serta menerapkan prinsip-prinsip syariah. Selain itu pihak pembeli juga tidak merasa ada yang di rugikan dalam bertransaksi.

Dalam menjalankan bisnis penjual produk arvil ini melaksanakanya sesuai dengan ketentuan atau aturan yang dimaksud adalah sya'riah, hal tersebut didasarkan pada pada kaidah ushul bahwa hukum asal sesuatu perbuatan adalah terikat dengan hukum syara', baik yang wajib, sunnah, mubah, makruh dan haram. Maka dalam melaksanakan suatu bisnis dan transaksi dalam islam harus berpegang teguh pada ketentuan syari'at karena manusia sesama manusia memerlukan kerja sama.⁷⁰

⁷⁰ Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam Konsep Dan Praktik*, (Yogyakarta: Cv. Cakrawala Media Pustaka, 2021), 1