

**SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA  
PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL MENURUT PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari Lampung Timur)**

**OLEH:**

**ARIF ADI CHANDRA  
NPM. 1704040113**



**Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1443 H / 2021 M**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA  
PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL  
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari Lampung Timur)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi ( S.E.)**

**Oleh:**

**Arif Adi Chandra  
1704040113**

**Pembimbing I: Nizaruddin, S.Ag.,M.H  
Pembimbing II: Hotman, M.E.Sy**

**Jurusan: Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1443 H / 2021 M**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**(IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Arif Adi Chandra  
NPM : 1704040113  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
Skripsi : PENETAPAN HARGA PADA PRODUK INDUSTRI  
MEBEL MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus di Desa Buana sakti Kecamatan Batanghari  
Lampung Timur)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Metro, September 2021

Dosen Pembimbing I,

Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 19740302 199903 1 001

Dosen Pembimbing II,

Hotman, M.E.Sy

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENETAPAN HARGA PADA PRODUK INDUSTRI  
MEBEL MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus di Desa Buana sakti Kecamatan Batanghari  
Lampung Timur)

Nama : Arif Adi Chandra

NPM : 1704040113

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, September 2021

Dosen Pembimbing I,



Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 19740302 199903 1 001

Dosen Pembimbing II,



Hotman, M.E.Sy



**KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alingmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-3328 / In. 28.3 / D / PP. 00.9 / 10 / 2021

Skripsi dengan Judul: FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus di Desa Buana sakti Kecamatan Batanghari Lampung Timur), disusun Oleh: ARIF ADI CHANDRA, NPM: 1704040113, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Rabu/29 September 2021.

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Nizaruddin, S.Ag., M.H  
Penguji I : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I  
Penguji II : Hotman, M.E.Sy  
Sekretaris : David Ahmad Yani, M.M



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mat Jalil, M.Hum**

NIP. 06208121998031001

## ABSTRAK

### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari Lampung Timur)**

Oleh:

**ARIF ADI CHANDRA**  
**NPM. 1704040113**

Harga sangatlah penting dalam menjalankan kehidupan sehari-hari, bahkan semua hal yang kita lakukan dengan transaksi perlu menggunakan harga. Terdapat 3 usaha mebel yang tersebar diberbagai dusun di Desa Bana Sakti dengan rincian 2 usaha mebel yang sedang merintis atau dapat dikatakan produksinya tidak terlalu banyak dan 1 usaha mebel yang sudah berkembang pesat. Faktor dalam menetapkan harga sangatlah penting terutama dalam menjaga keberlangsungan usaha mebel tersebut. Pada dasarnya dalam hal perdagangan yang sesuai dengan syariat islam yaitu terdapat prinsip bebas dalam proses perdagangan dengan selalu mengharapkan keridhoan dari Allah SWT dan melarang adanya pemaksaan dalam setiap transaksi.

Berdasarkan latar belakang diatas maka yang menjadi fokus penelitian ini adalah Faktor Apa Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Produk Industri Mebel Menurut Pandangan Ekonomi Islam di Desa Buana Sakti. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research). Penelitian lapangan ini dilakukan dengan meneliti secara langsung permasalahan yang ada di lapangan agar mendapatkan hasil yang diinginkan secara maksimal. Yang dimaksud dalam penelitian lapangan yaitu Pihak Pengrajin Mebel di Desa Buana Sakti, Kecamatan Batanghari. Untuk memperoleh data-data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Setelah melalui tahap pengumpulan dan analisis data temuan penelitian dapat disimpulkan, ketiga mebel di Desa Buana Sakti dalam metode penetapan harga, menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* yaitu salah satu strategi yang sederhana dalam menentukan harga barang atau jasa dengan menambahkan biaya operasiaonal seperti material, tenaga kerja secara langsung.

Strategi penetapan harga jual produk yang digunakan yaitu penetapan harga jual oleh pasar yang artinya harga ditentukan oleh mekanisme permintaan dan juga penawaran dalam keadaan seperti ini penjualan tidak bisa menetapkan harga jual yang diinginkan. Harga penjualan mebel didasarkan pada aspek bahan baku dan tingkat kesulitan dalam menentukan harga. Penetapan harga dalam Islam yang dilakukan ketiga mebel sudah sesuai, Ketiga mebel ini dalam menjual barang melakukan transaksi atas dasar kesepakatan bersama dan tanpa ada unsur paksaan.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Arif Adi Chandra

NPM : 1704040113

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 13 September 2021

Yang menyatakan,



**Arif Adi Chandra**  
NPM. 1704040113

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa (4): 29)



## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah, dengan rasa syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, maka skripsi ini peneliti persembahkan kepada :

1. Untuk orang tuaku, Ibu Purwati dan bapak Safingi Anwar, beliau adalah orang tua yang sangat hebat yang telah membesarkan dan mendidik dengan penuh kasih sayang. Terimakasih atas pengorbanan, nasehat, dan doa yang tiada hentinya.
2. Adik kandung saya Galih Dwi Setiawan, dan Auliya Nurfita Putri yang telah mndoakan saya dalam menyelesaikan penelitian agar dapat wisuda tepat waktu dan dengan nilai yang baik
3. Para sahabat saya yaitu Jaka, Fauzi, Randi, dan para sahabat lainnya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu namanya, terimakasih atas doa, serta dukungan yang telah di berikan kepada saya dalam menyelesaikan penelitian ini.
4. Almamater tercinta Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Metro.

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT. Tuhan semesta alam yang telah menciptakan alam semesta beserta isinya. Puji syukur kehadiran Allah swt berkat taufik dan hidayah-nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari Lampung Timur)*” sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Tak lupa pula kita kirim shalawat serta salam kepada junjungan Nabiullah Muhammad SAW. Nabi yang menjadi panutan bagi kita semua.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag.PIA selaku Rektor IAIN Metro
2. Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Dharma Setyawan, MA, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Nizaruddin, S.Ag.,M.H selaku Pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan dalam mengarahkan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Hotman, M.E.Sy selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dalam mengarahkan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Serta seluruh staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan lapang dada. Semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Ekonomi Syariah.

Metro, 25 November 2020  
Peneliti,

**Arif Adi Chandra**  
NPM.1704040120

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Penelitian Relevan .....	7

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Teori Harga .....	9
1. Pengertian Harga .....	9
2. Tujuan Penetapan Harga.....	11
3. Metode Penetapan Harga .....	13
4. Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual.....	15
5. Strategi Penetapan Harga Jual Produk.....	18
B. Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam .....	20
1. Harga Dalam Islam .....	20

2. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam.....	23
---------------------------------------	----

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	26
B. Sumber Data.....	27
C. Teknik pengumpulan data.....	28
D. Teknik Analisis Data .....	30

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	32
B. Keadaan Penduduk.....	33
C. Keadaan Sosial Ekonomi .....	34
D. Faktor-Faktor Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel .....	35
E. Analisis Faktor-Faktor Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel di Buana Sakti Menurut Perspektif Ekonomi Islam.....	40

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	44
B. Saran .....	45

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Keterangan Bimbingan Skripsi
2. Surat Izin Prasurey
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
5. Surat Research
6. Surat Tugas
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Formulir Konsultasi Bimbingan
9. Foto Dokumentasi
10. Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang masalah**

Usaha merupakan suatu cara maupun bentuk yang tujuannya ialah memperoleh uang dan juga dapat meningkatkan kesejahteraan agar semakin membaik bagi seseorang dalam setiap usaha yang dilakukan.<sup>1</sup> Terdapat hal yang bisa dilakukan atau diperbuat seseorang dalam setiap kegiatan usaha dengan memulainya seperti, menciptakan suatu produk buatan sendiri yang kemudian dijual ke pasar atau konsumen yang memesan produk tersebut. Membuat produk buatan sendiri dinilai lebih menguntungkan daripada produk lain, karena produk buatan sendiri lebih menarik dan diminati konsumen.

Pada dasarnya dalam hal perdagangan yang sesuai dengan syariat islam yaitu terdapat prinsip bebas dalam proses perdagangan dengan selalu mengharapkan keridhoan dari Allah SWT dan melarang adanya pemaksaan dalam setiap transaksi.

Perusahaan biasanya mengembangkan struktur penetapan harga yang merefleksikan variasi dalam permintaan dan biaya secara geografis, kebutuhan segmen pasar, waktu pembelian, tingkat pemesanan, frekuensi pengiriman, garansi, kontrak layanan, dan faktor lainnya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Adiwarman A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), Hal. 235

<sup>2</sup> Arief Bowo, *Jurnal Pengaruh Persepsi Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Produk Enervon-C*, Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol 1, No 3, November 2015, 2.

Rasulullah telah memberikan penjelasan tentang bagaimana perdagangan yang bermoral sesuai ajaran islam yaitu dengan prinsip keadilan, jujur, dan tidak merugikan orang lain. Selain itu, menimbun barang dengan kepentingan individu, menyembunyikan suatu informasi mengenai keuntungan yang lebih besar maupun mengurangi timbangan termasuk haram.<sup>3</sup>

Harga sangatlah penting dalam menjalankan kehidupan sehari-hari, bahkan semua hal yang kita lakukan dengan transaksi perlu menggunakan harga. Menurut Fandi Tjibtono dapat diartikan dengan berbagai macam istilah seperti sewa, iuran, upah, gaji, bunga, dan sebagainya. Selain itu, harga merupakan satuan moneter yang kemudian ditukarkan supaya mendapatkah kepemilikan dari suatu barang maupun jasa.<sup>4</sup>

Konsep yang ada pada harga menyatakan bahwa, dalam ekonomi Islam permintaan dan juga penawaran dalam setiap transaksi yang ditentukan oleh harga. Penentuan harga ini diperlukan apabila dalam kondisi pasar tidak menjamin keuntungan salah satu pihak, akan tetapi sering terjadi permainan harga Ketika penjual sudah menguasai pasar yang seharusnya kekuatan dari harga ditentukan oleh upaya permintaan pasar dan juga penawaran.<sup>5</sup>

Selanjutnya, penetapan harga dalam berdagang diperkuat dengan diaturnya dalam Al quran Surat An-Nisa [4]: Ayat 29 yang berbunyi:

---

<sup>3</sup> Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, Cet. Ke-1 ( Jakarta : Darul Fath, 2004 ), Hal. 35.

<sup>4</sup> Fandi Tjibtono, *Starategi Pemasaran*, Cet.Ke-2 ( Yogyakarta: Andi. 1997), Hal. 38.

<sup>5</sup> H. Idris Parakkasi, “ *Analisis Harga dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam* ” , Jurnal Laa Maysir , Vol. 5, No. 1, Juni 2018, 112.



يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩

*Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa (4): 29)<sup>6</sup>*

Wahbah Az-Zuhaili menafsirkan ayat tersebut dengan arti janganlah kalian mengambil dari harta orang lain dengan cara yang haram pada jual beli, dan juga dengan riba, judi, merampas maupun menipu. Akan tetapi diperbolehkan kalian untuk mengambil harta milik selainmu dengan cara dagang yang lahir dari keridhaan maupun keikhlasan hati antara dua pihak dan dalam koridor islam.<sup>7</sup>

Ayat diatas menjelaskan tentang tidak diperbolehkannya mengambil harta orang lain secara batil yang tentunya dalam kegiatan ekonomi berkaitan dengan harga dikarenakan dalam setiap transaksi atau jual beli tidak boleh ada yang dirugikan. Oleh karenanya, penentuan harga sangatlah penting agar dalam proses transaksi tidak ada yang dirugikan seperti dalam industri mebel

Industri Mebel semakin pesat pertumbuhannya dan juga berakibat persaingan yang semakin tinggi. Model kekinian dari mebel yang dibuat merupakan strategi agar dapat bersaing terhadap sesama pengrajin mebel. Spring bed menjadi yang paling laris dan banyak dibuat oleh para

<sup>6</sup> Departemen Agama RI, *al Qur’ an dan Terjemahan*, (Jakarta: Syamil Cipta Media, 2014)

<sup>7</sup> Taufiq, “ *Memakan Harta Secara Batil (Perspektif Surat An-Nisa: 29 dan At-Taubah: 34)*” *Jurnal Ilmiah Syariah*, Vol 17, No 2, Desember 2018, 249.

pengrajin mebel, bahkan hingga pesanan di berbagai daerah, bahkan diluar Lampung Timur juga banyak yang memesannya.<sup>8</sup>

Hampir setiap dusun di desa Buana Sakti memiliki usaha mebel dan semua itu rata-rata belajar bersama ketika awal memulai merintis usaha mebel. Kini sebagian para pengrajin mebel membuat usahanya sendiri atau dapat dikatakan mendirikan mebel secara pribadi dengan modal yang didapatkan sebelumnya.<sup>9</sup>

Desa Buana Sakti merupakan salah satu Desa yang berada di Kabupaten Lampung Timur Kecamatan Batanghari yang sebagian masyarakat Buana Sakti berpenghasilan sebagai petani dan usaha mebel yang mereka miliki..

Setiap industri Mebel memiliki permasalahan terutama yang berkaitan dengan harga, dikarenakan Harga merupakan hal yang paling pokok dalam setiap transaksi. Terdapat 3 usaha mebel yang tersebar diberbagai dusun di Desa Bana Sakti dengan rincian 2 usaha mebel yang sedang merintis atau dapat dikatakan produksinya tidak terlalu banyak dan 1 usaha mebel yang sudah berkembang pesat dan penjualan hingga diberbagai daerah, yang memiliki karyawan/pekerja yang cukup banyak dengan sasaran penjualan masyarakat perkotaan.

Faktor dalam menetapkan harga sangatlah penting terutama dalam menjaga keberlangsungan usaha mebel tersebut oleh karenanya, kedua mebel yang sedang merintis usahanya sepakat untuk menentukan besarnya

---

<sup>8</sup> Hasil Prasurey dengan Bapak Pujiono – Pengrajin (pemilik) Mebel, 19 Oktober 2020

<sup>9</sup> Hasil Prasurey dengan Bapak Sahid – Pengrajin (pemilik) Mebel, 19 Oktober 2020

harga jual dari hasil mebel berupa kursi sofa yang diproduksi dengan harga yang tidak berbeda, berkisaran antara Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000 tergantung dari model sofa yang dibuat, dikarenakan bahan baku yang diperoleh kedua mebel tersebut sama.

Tempat usaha mebel ini sudah berkembang luas dibandingkan kedua tempat usaha mebel sebelumnya yang menjadi pesaing terberat, dikarenakan usaha mebel ini menjadi tujuan utama bagi pembeli maupun reseller terutama di daerah perkotaan dikarenakan sudah terpercaya dan kualitas yang bagus. Tidak hanya itu, para pembeli memilih kedua mebel tersebut dikarenakan nama besar mebel tersebut yang menambah daya tarik pembeli.

Mebel ini menjual hasil produksinya berupa kursi sofa dengan harga yang lebih mahal dibandingkan dengan kedua mebel yang lainnya dengan selisih penjualan Rp 50.000 – Rp 150.000 dikarenakan produksi sofa dengan karyawan yang cukup banyak untuk memenuhi pemesanan dan reseller yang ada dimana-mana yang menyebabkan mebel tersebut berani menjual hasil mebel lebih mahal walaupun dari segi bahan baku sama agar produksi kursi sofa terus berjalan.

Berdasarkan hasil dari latar belakang yang dijelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat masalah dan melakukan penelitian dengan judul : “ **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel Menurut Perspektif Ekonomi Islam** ”

**(Studi Kasus di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari Lampung Timur)”**

**B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan dari uraian yang terdapat pada latar belakang masalah, maka rumusan pertanyaan yang akan menjadi fokus penelitian, yaitu: “ Faktor Apa Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Produk Industri Mebel Menurut Pandangan Ekonomi Islam di Desa Buana Sakti, Batanghari, Lampung Timur? ”

**C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

**1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut di atas, maka tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah agar dapat mengetahui tentang bagaimana faktor penetapan harga produk industri mebel yang sesuai dengan perspektif ekonomi Islam di Desa Buana Sakti.

**2. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Secara Teoritis

Hasil yang diharapkan dari penelitian tersebut agar dapat membantu menambah wawasan kepada pembaca maupun peneliti, sebagai bahan untuk referensi, serta memberikan suatu informasi kepada peneliti yang lainnya berkaitan terhadap faktor-faktor

dalam penetapan harga pada industri mebel di setiap daerah yang sesuai dengan prinsip islam.

b. Secara Praktis

Penulis berharap pada penelitian ini menjadi bahan kajian atau pemikiran lebih lanjut dan pertimbangan kepada pengusaha industri mebel dalam menjalankan usahanya terutama dalam menentukan penetapan harga, sehingga terciptanya transaksi yang sesuai dengan perspektif ekonomi islam di Desa Buana Sakti.

#### **D. Penelitian Relevan**

Tinjauan pustaka (*Prior Research*) merupakan perbandingan atas penelitian sebelumnya telah dilakukan oleh para peneliti. Tujuannya untuk mencari tahu mengenai kesamaan maupun perbedaan diantara keduanya.

Berikut merupakan rincian perbandingan diantara keduanya:

- 1) Nurul Khasanah dari Fakultas Syariah, UIN Sunan Kalijaga, dalam skripsinya yang berjudul “ Perspektif Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Minyak Tanah di Desa Bawak, Kec. Cawas, Kab. Klaten ” . Hasil penelitian dalam skripsi ini memiliki persamaan dalam penetapan harga yang berdasarkan perspektif ekonomi Islam. Perbedaannya terdapat pada objek penelitian yaitu skripsi ini berfokus kepada permasalahan penjualan minyak tanah dalam menetapkan sedangkan, skripsi yang diteliti sekarang ini lebih berfokus pada penetapan harga dalam industri mebel di Desa Buana Sakti.

- 2) Hasnah dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, dalam skripsinya yang berjudul “ Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Rumah Makan Arhy di Makassar)” . Hasil penelitian dalam skripsi ini memiliki persamaan dalam penetapan harga yang berdasarkan prinsip Islam. Perbedaannya terdapat pada apa yang diteliti dan tempatnya yaitu meneliti terhadap rumah makan Arhy dan lebih menekankan ke strategi pemasaran sedangkan, skripsi yang diteliti sekarang ini lebih berfokus pada penetapan harga dalam industri mebel di Desa Buana Sakti.
- 3) Kamalia dari Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum dalam skripsinya yang berjudul “ Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam Studi Kasus Pada Pedagang Asongan Di Pelabuhan Sungai Duku Pekanbaru” . Hasil penelitian dalam skripsi ini memiliki persamaan dalam penetapan harga yang berdasarkan perspektif ekonomi Islam. Perbedaannya terdapat pada objek penelitian yaitu skripsi ini berfokus pada mekanisme dalam menetapkan harga pada penjual asongan selain itu, tempat yang diteliti juga berbeda sedangkan, skripsi yang diteliti sekarang ini berfokus pada penetapan harga dalam industri mebel di Desa Buana Sakti.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Teori Harga**

##### **1. Pengertian Harga**

Harga adalah salah satu aspek produksi dalam menentukan harga jual paling terpenting dan kemudian penjual menerapkan harga barang produksi sebelumnya ke sejumlah produsen. Segala bentuk kebijakan yang diambil oleh perusahaan yang berkaitan dengan harga pasti aspek lainnya akan terpengaruh baik dari segi penjualan barang maupun keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan sesuai dengan apa yang diharapkan. Dalam pengertian harga secara sempit, harga merupakan pembebanan kepada suatu produk maupun jasa.<sup>1</sup>

Harga merupakan elemen terpenting dalam setiap bauran pemasaran, oleh karenanya keberhasilan dari pemasaran tergantung dari aspek harga tersebut. Masalah utama biasa terjadi dalam persaingan harga maupun penetapan harga karena berkaitan dengan pemasaran yang kemudian terjadi di perusahaan maupun pengusaha yang kurang mampu menangani dengan baik dalam masalah harga. Banyak kesalahan yang biasa sering dilakukan seperti: dalam penetapan harga masih berorientasi terhadap biaya, harga yang ditetapkan tidak menentukan keseimbangan terhadap elemen dari

---

<sup>1</sup> Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jilid 1, ( Jakarta: Erlangga, 2001 ), Hal. 439.

pemasaran lainnya, tujuan pembelian berbeda dan lain sebagainya. Untuk menentukan dari harga suatu produk haruslah terlebih dahulu menentukan dengan bijak agar dalam penetapan harga tersebut yang setelah ditetapkan tidak berakibat merugikan baik dari konsumen maupun produsen itu sendiri.

Harga adalah aspek yang terpenting pada bagian dari kegiatan bauran pemasaran (*marketing mix*). Harga merupakan beberapa uang yang dimiliki kemudian ditukarkan dengan barang ataupun jasa. Dalam menentukan harga perlu dengan teliti dan hati-hati karena, dengan harga tersebut sangat menentukan laku atau tidaknya produk yang dipasarkan.<sup>2</sup>

Secara langsung harga sangat berpengaruh terhadap perolehan dari keuntungan. Keuntungan yang didapatkan pada pendapatan total dari penjualan yang kemudian dikurangi atau diambil pada biaya total sehingga, harga pada akhirnya berpengaruh kepada keuntungan dari usaha tersebut dan juga keadaan pada badan usaha tersebut.<sup>3</sup>

Produk yang ditawarkan tidak laku dipasarkan apabila dalam menetapkan harga tidak teliti atau tepat yang berakibat fatal terhadap penjualan produk tersebut. Sebagai pelaku kegiatan ekonomi mereka harus bisa menentukan dari setiap harga jual yang tepat bagi para

---

<sup>2</sup> Purnama, Dedi, Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, ( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006 ), Hal. 86-87.

<sup>3</sup> Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, ( Jakarta: Selemba Empat, 2006 ), Hal. 98.



konsumen. Penentuan dari harga tersebut dapat terlaksana berdasarkan dari tujuannya.

Dari penjelasan pengertian harga diatas, dapat dipahami bahwasanya harga merupakan elemen atau aspek yang paling penting dalam setiap bauran pemasaran. Menentukan harga sangatlah penting karena laku tidaknya produk tergantung dari harga yang ditentukan dan juga dapat berimbas langsung ke pendapatan.

## **2. Tujuan Penetapan Harga**

Startegi masing-masing perusahaan tentunya berbeda-beda namun tujuannya sama untuk menentukan apa saja yang terpenting bagi aspek produksi yang berkaitan dengan penetapan harga dalam mencapai tujuan yang sudah direncanakan. Dalam Penetapan harga harus sesuai dengan tujuan perusahaan tersebut. Menurut Adrian Payne tujuan penetapan harga sebagai berikut: <sup>4</sup>

### **a. Bertahan**

Bertahan adalah cara ataupun usaha yang dilakukan perusahaan dengan tidak melakukan kegiatan yang beresiko tinggi dalam mencapai laba pada saat perusahaan tersebut tidak pada kondisi pasar yang menguntungkan. Dengan usaha yang dilakukan ini agar dapat menjaga keberlangsungan dalam operasional perusahaan.

---

<sup>4</sup> Rambat dan Hamdani, *Ekonomi Manajerial*, Edisi Ke-1, ( Bandung: Remaja Rodakarya, 2008 ), Hal. 181.

b. Memaksimalkan Keuntungan

Tujuan dari setiap perusahaan dalam menentukan harga agar dapat memaksimalkan setiap keuntungan yang diperoleh dalam waktu tertentu. Pencapaian dalam memaksimalkan keuntungan ini dilakukan perusahaan dengan cara menentukan tingkat harga dengan memperhatikan total hasil penerimaan penjualan (*sales revenue*) dengan total biaya. Perusahaan dalam hal ini menetapkan harga agar mendapatkan tingkat keuntungan secara maksimal paling memuaskan.

c. Memaksimalkan penjualan

Tujuan dari setiap perusahaan dalam menentukan harga agar dapat membangkitkan pangsa pasar dalam persaingan di setiap penjualan pada harga awal agar tidak terjadi kerugian dan mengharapkan keuntungan dari penjualan.

d. Mempromosikan suatu produk. Perusahaan mendorong penjualan dari produknya dengan menetapkan harga rendah, tidak semata-mata agar memperoleh laba yang banyak dari penjualan. Strategi promosi dengan menetapkan harga terendah bagi produk yang paling diminati dalam menarik pembeli sebanyak mungkin dengan harapan agar pembeli juga tertarik pada produk yang lainnya.<sup>5</sup> Perusahaan juga dapat menetapkan harga yang relatif tinggi dengan

---

<sup>5</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-1, ( Jakarta: Rajawali Pers, 2015 ), Hal. 227.

produk yang unggul agar dapat memberi kesan kepada pembeli bahwa produk tersebut memiliki kualitas tinggi.

Dari penjelasan tujuan penetapan harga diatas, dapat dipahami jika tujuan penetapan harga yang paling penting agar perusahaan tersebut dapat bersaing dalam penjualan agar dapat menjaga keberlangsungan perusahaan dan tentunya menarik minat konsumen dalam membeli produk.

### **3. Metode Penetapan Harga**

Metode dalam penetapan harga perusahaan dalam menyelesaikan masalah dalam menetapkan harga memiliki metode tertentu dengan mempertimbangkan dengan matang. Berikut ini beberapa metode yang digunakan dalam menetapkan harga dari barang maupun jasa yang dijual, yaitu:

#### *a. Cost-Plus Pricing*

Metode dalam menetapkan harga paling sederhana yaitu pada harga dengan menambahkan dari sejumlah standar pokok produk. Strategi ini juga sering disebut dengan istilah *Markup* harga yang dilakukan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual dengan menambahkan harga dari presentase tertentu.

*Cost-Plus Pricing* adalah salah satu strategi yang sederhana dalam menentukan harga barang atau jasa dengan menambahkan biaya operasional seperti material, tenaga kerja

secara langsung yang kemudian presentase *Markup* inilah yang selanjutnya diambil dalam menentukan laba atau keuntungan.<sup>6</sup>

b. *Breakeven Analysis* dan *Target Profit Pricing*

Pada metode ini, perusahaan berusaha untuk mencoba menetapkan harga barang atau jasa yang kemudian akan menghasilkan keuntungan dari setiap transaksi seperti yang sebelumnya telah ditetapkan oleh perusahaan.

c. *Going-Rate Pricing*

Metode yang sangat populer ini dalam menetapkan harga berdasarkan harga pesaing cenderung kurang untuk memperhatikan dari biaya yang dilakukan perusahaan dengan penetapan harga yang mirip bahkan sama, lebih murah atau lebih mahal, dibandingkan para pesaing agar barang atau jasa yang ditawarkan dapat tercapai sesuai target yang telah direncanakan.

d. *Sealed-Bid Pricing*

Menetapkan harga, pihak perusahaan akan berpedoman terhadap harga para pesaingnya, sedangkan dalam hal ini hubungannya antara harga tersebut dengan biaya dan permintaan perusahaan akan diabaikan. Setiap pengusaha akan berusaha semaksimal mungkin dalam memenangkan tender agar mendapatkan kontrak yang kemudian digunakan dalam

---

<sup>6</sup> I Ketut Patra dan Agus Salim, “ Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut di Masamba Kabupaten Luwu Utara” , Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol. 01, No. 02, Juli 2014, 19.

menetapkan harga yang lebih rendah dibandingkan para pesaingnya.<sup>7</sup>

Dari penjelasan diatas tentang metode penetapan harga, dapat dipahami bahwasanya dalam menetapkan harga ada beberapa metode yaitu dengan menambahkan semua biaya operasional dan kemudian barulah menentukan keuntungan yang ingin diperoleh atau ditetapkan, tidak hanya itu ada pula yang menetapkan harga yang mirip bahkan lebih murah atau mahal dengan para pesaing agar barang yang dijual dapat tercapai sesuai target yang telah direncanakan.

#### **4. Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual**

Banyak faktor yang dapat mempengaruhi dari penentuan harga itu sendiri baik dari kondisi perekonomian, elastisitas permintaan, persaingan biaya, permintaan maupun penawaran, tujuan dari manajer, dan juga pengawasan pemerintah.<sup>8</sup>

##### **a. Keadaan perekonomian**

Faktor ekonomi seperti booming atau resesi, pengaruh suku bunga, dan juga dari faktor inflasi dapat mempengaruhi keputusan dalam penetapan harga karena faktor-faktor tersebutlah yang dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap harga dan nilai produk dan biaya memproduksi suatu produk.

---

<sup>7</sup> Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Cetakan ke- 1, ( Jakarta: CV Intermedia,1984), Hal. 454.

<sup>8</sup> Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008), Hal.242.

b. Permintaan dan penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar. Penawaran yaitu suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Pada umumnya harga lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

c. Elastisitas permintaan

Faktor lain yang dapat mempengaruhi penentuan harga adalah sifat permintaan pasar. Sebenarnya sifat permintaan pasar tidak hanya mempengaruhi penentuan harganya tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual. Untuk beberapa jenis barang, harga dan volume penjualan ini berbanding terbalik, artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun dan sebaliknya.

d. Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. barang-barang dari hasil pertanian misalnya, dijual dalam keadaan persaingan murni (pure competition). Dalam persaingan ini penjual yang berjumlah banyak aktif menghadapi penjual yang banyak pula. Banyaknya penjual dan pembeli yang banyak ini akan mempersulit penjual perseorangan untuk menjual dengan harga

yang lebih tinggi kepada pembeli yang lain. Selain persaingan murni, dapat pula terjadi keadaan persaingan lainnya, seperti: persaingan tidak sempurna, oligopoli dan monopoli.

e. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasi maupun biaya non operasi, akan menghasilkan keuntungan

f. Tujuan pelaku usaha

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai. Setiap pelaku usaha tidak selalu mempunyai tujuan sama dengan pelaku usaha lain. Tujuan-tujuan yang hendak dicapai antara lain: Laba maksimum, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar, kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.

g. Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Pengawasan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk: penentuan harga maksimum dan minimum, diskriminasi harga serta praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha kearah monopoli.

#### h. Citra atau Kesan Masyarakat

Citra atau kesan masyarakat terhadap suatu barang atau jasa dapat mempengaruhi harga. Barang atau jasa yang telah dikenal masyarakat mempunyai harga jual yang lebih tinggi dibandingkan barang atau jasa yang masih baru dipasar.

### **5. Strategi Penetapan Harga Jual Produk**

Masalah maupun persoalan membuat rumit dalam Penetapan harga jika suatu perusahaan ataupun UMKM tidak mampu dalam memahami strategi dalam penetapan harga jual produk yang dibuatnya.

Manajemen dalam perusahaan banyak terdapat persoalan yang rumit dihadapi oleh setiap pelaku usaha dalam menetapkan besaran harga produk tersebut dalam keberhasilan maupun keberlangsungan perusahaan. Jika menetapkan harga jual dengan relatif tinggi dapat menyebabkan kurangnya minat beli masyarakat atau bahkan enggan membelu produk, sehingga berimbas terhadap pendapatan yang cukup.

Tidak hanya itu, jika harga jual terlalu rendah berakibat pula bagi perusahaan yaitu tidak mendapatkan laba atau keuntungan yang telah direncanakan. Oleh karenanya, perlu pertimbangan yang matang dalam menentukan harga jual dan berkesinambungan dari hal biaya dalam produksi dengan biaya operasional hingga pencapaian keuntungan yang diharapkan perusahaan dapat terlaksana.



Pada penetapan dari harga jual produk yang perlu dilakukan dengan berbagai cara yaitu:<sup>9</sup>

- 1) Penetapan harga jual oleh pasar yang dimaksud ialah untuk penjual tidak dapat mengatur (mengontrol) dari harga yang ditawarkan dipasar. Harga ditetapkan terhadap mekanisme dari penawaran maupun berupa permintaan dalam kondisi ini para penjual tidak bisa menetapkan harga jual dari produk mereka sesuai yang diinginkan.
- 2) Penetapan harga jual yang dilakukan oleh pemerintah, yang artinya dalam menetapkan harga jual produk pemerintah memiliki kekuasaan atau wewenang dalam menetapkan harga suatu produk yang berkaitan dengan masyarakat umum. Perusahaan harus mempertimbangkan beberapa hal terutama kepentingan umum dan tidak dapat menetapkan harga jual barang sesuai kehendaknya.
- 3) Penetapan harga jual yang dicontoh oleh penjual maupun perusahaan, yang artinya dalam aspek harga ditetapkan sendiri oleh perusahaan. Penjual menetapkan harga dan pembeli boleh memilih, membeli atau tidak. Keputusan dalam menetapkan harga dilakukan dalam perusahaan.

Perusahaan juga perlu memperhatikan daya beli masyarakat dan kondisi perekonomian umum agar semua yang direncanakan dapat tercapai. Perusahaan akan mengambil apa saja yang dipilih dalam

---

<sup>9</sup> Soemarsono, *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jual* (Jakarta: Rieneka Cipta, 1990), Hal.17.

menentukan kebijakan harga agar perusahaan mampu mencapai tujuan yang sudah direncanakan.<sup>10</sup>

Dari penjelasan diatas, strategi dalam menetapkan harga jual suatu produk dapat dipahami, para pelaku usaha harus memikirkan dengan matang dalam mempertimbangkan ketika menentukan harga jual agar tidak terjadi kerugian yang tidak diinginkan. Selain itu, dalam menetapkan harga terlebih dahulu memperhatikan kondisi perekonomian masyarakat sekitar.

## **B. Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

### **1. Harga Dalam Islam**

Harga dalam Islam diberikan kebebasan, yang dimaksud kebebasan ini adalah segala kegiatan dalam lingkup harga yang terjadi pada setiap proses perdagangan yang diperbolehkan dalam islam hingga sampai ada dalil yang kuat untuk melarangnya. Harga bisa terjadi jika terdapat kegiatan akad dalam setiap transaksi, yaitu merelakan sesuatu berupa barang, baik bernilai sedikit maupun lebih besar dari barang itu yang kemudian hasil dari transaksi berupa barang tersebut saling meridai antara kedua pihak dalam melakukan akad.<sup>11</sup>

Dari penjelasan tersebut dapat dipahami harga adalah hasil dari kesepakatan antara kedua belah pihak dalam transaksi jual beli barang ataupun jasa dimana keduanya saling meridai.

---

<sup>10</sup> Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Cet. 1, ( Jakarta: CV Intermedia, 1984 ), Hal. 454.

<sup>11</sup> Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, ( Bandung: Pustaka Setia, 2000 ), Hal. 87.

Terdapat norma atau peraturan, etika dalam perdagangan yang menjadi pokok utama secara syariah yang bersih, yaitu:

- a. Larangan untuk memperdagangkan maupun menjual barang haram.
- b. Belaku jujur, benar, maupun amanah dalam berdagang maupun menentukan harga.
- c. Menjunjung tinggi prinsip keadilan dan menghilangkan maupun menghindari dari perbuatan riba dengan menjauhinya,
- d. Menumbuhkan sifat rasa kasih sayang dalam setiap transaksi.

Menurut Ibnu Taimiyah dalam kitab *Al-Hisbah fi Al-Islam* menyatakan bahwa dalam harga peningkatan atau penurunan digambarkan sebagai perubahan dalam penawaran. Apabila dalam setiap transaksi yang dilakukan sesuai dengan aturan, maka dalam kenaikan harga yang terjadi karena kehendak Allah.<sup>12</sup>

Seperti dalam hadis yang berkaitan dengan harga, yaitu hadis Anas diriwayatkan dari Abu Dawud: Rasulullah bersabda, “Sesungguhnya Allahlah yang mematok harga, yang menyempitkan dan melapangkan rezeki, dan saya sungguh berharap bertemu Allah dalam kondisi tidak seorang pun dari kalian yang menuntut kepadaku dengan suatu kezaliman dalam darah dan harta.”

Menurut Abu Yusuf dalam kitab *Al-Kharaj* menyatakan bahwa dalam harga misalnya diperhatikan dalam peningkatan maupun penurunan produksi berkaitan pada perubahan harga. Dapat

---

<sup>12</sup> Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis*, Cet. Ke-2, ( Jakarta: Kencana, 2009), Hal. 231.

disimpulkan Abu Yusuf menyatakan jika murah, mahal nya harga sudah ketentuan dari Allah.<sup>13</sup>

Islam mengatur agar persaingan dipasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang, yaitu sebagai berikut:

- 1) Talaqqi rukban diarang karena pedagang yang menyongsong dipinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual dikampung akan harga yang berlaku dikota. Mencegah masuknya pedagang desa kekota ini (entry barrier) akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.
- 2) Mengurangi timbangan(takaran). Hal ini tidak diperbolehkan karena barang dari hasil mengurangi timbangan yang dijual lebih sedikit walaupun dari harga yang sama.
- 3) Menyembunyikan barang yang cacat. Hal ini tidak diperbolehkan (dilarang) karena penjual memberikan harga yang bagus akan tetapi kualitasnya buruk dan tidak sesuai.
- 4) Transaksi najasy diarang karena si penjual menuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik.
- 5) Ikhtikar diarang yaitu mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Ibid, Hal. 231

Dari penjelasan diatas, harga menurut islam adalah hasil dari kesepakatan dalam akad oleh kedua belah pihak dan saling merelakan atau meridai dengan menerapkan etika yang baik dalam islam seperti, bertransaksi dengan jujur, melakukan dengan benar ketika diberi amanah, dan menjunjung prinsip keadilan.

## 2. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam

Berikut ini yang menjadi dasar dari prinsip ekonomi Syariah atau islam yaitu:

- a. Tauhid (Keesaan Tuhan), merupakan fondasi ajaran islam. Allah adalah pencipta alam semesta, oleh karena itu semua yang diciptakan Allah tidak ada yang sia-sia melainkan ada tujuannya. KEPADANYA kita akan mempertanggungjawabkan segala perbuatan kita.<sup>15</sup>
- b. 'Adl (keadilan), Manusia sebagai makhluk Allah di bumi hendaklah menggunakan segala sumber daya alam yang ada sebagai mana mestinya, untuk menjamin kesejahteraan bersama. Sehingga dalam Islam hendaknya manusia bersikap adil dalam melakukan segala tindakan, tidak melakukan berdasarkan kepentingan sendiri sehingga dapat merugikan orang lain, maka haruslah berbuat adil supaya tidak ada pihak yang merasa terzalimi dalam setiap perbuatan tersebut.

---

<sup>14</sup> Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, ( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004 ), Hal. 179.

<sup>15</sup> Ibid, Hal. 35.

- c. Nubuwwah ( Kenabian ), manusia ketika berada di bumi tidak serta-metra dibiarkan tanpa adanya bimbingan. Karena itulah diutusny Nabi Muhammad SAW untuk memberikan dan menyampaikan petunjuk agar memperoleh kebahagiaan di dunia maupun di akhirat. Sifat-sifat dari Nabi Muhammad SAW yang perlu kita teladani dalam pelaku ekonomi dan bisnis yaitu: Sidiq ( Jujur/ benar), Amanah (bertanggung jawab/ dapat dipercaya), Tabligh (menyampaikan dengan keterbukaan dan pemasaran), Fathonah (bijaksana/ kecerdasan).
- d. Khilafah (pemimpin), Pada dasarnya setiap manusia adalah pemimpin di muka bumi ini. Fungsi utamanya ialah agar mampu menjaga keteraturan interaksi (Mu`amalah) dalam setiap kegiatan ekonomi supaya kekacauan dan juga keributan dapat dihilangkan, atau dikurangi.
- e. Ma ' ad (hasil), setiap manusia memiliki kesamaan harga diri sebagai manusia walaupun berbeda warna kulit, ras, suku, kebangsaan dan lain sebagainya. Islam tidak mengakui bahwa social-ekonomi sebagai hal yang bertentangan dengan prinsip persaudaraan (ukhwah). Ekonomi Islam memerintahkan agar setiap manusia terus berusaha dan bekerja keras karena semua itu termasuk ibadah. Kekayaan seseorang bukan hanya hak milik yang mutlak, melainkan sebagian harta hak orang lain atau masyarakat

Menurut Akhmad Mujahidin dalam bukunya menyatakan, pada dasarnya manusia diciptakan sebagai pemimpin. Dalam pemerintah memainkan peran dalam menjaga dan memastikan agar setiap manusia tidak melakukan pelanggaran, supaya tercapainya tujuan dari ekonomi islam untuk memajukan kesejahteraan setiap manusia. Fungsi utama dalam islam adalah untuk menjaga keteraturan yang berkaitan masalah ekonomi pada khususnya agar tidak terjadinya permasalahan atau kekacauan.<sup>16</sup>

Menurut Muhammad dalam bukunya menyatakan, Asas falsafah ekonomi islam merupakan dasar dari bagian berbagai ilmu ekonomi yang berlandaskan pada tauhid. Sebagai orang yang beriman atau muslim, hendaknya haruslah mentaati aturan Allah SWT sebagaimana mestinya, agar yang dilakukan dapat berjalan sesuai kehendak, baik dalam kegiatan dirumah maupun dikehidupan bermasyarakat apapun itu.<sup>17</sup>

Dari penjelasan para ilmuwan diatas, dapat dipahami bahwasanya dasar dari prinsip ekonomi Islam adalah mengharapkan keberkahan maupun ridho dari Allah Swt, setiap kegiatan yang dilakukan pada dasarnya memiliki tujuan dan manfaat agar terciptanya keajahteraan bersama khususnya di bidang ekonomi dengan bersikap adil agar tidak ada yang dirugikan.

---

<sup>16</sup> Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, ( Jakarta: Rajawali Pers, 2007), Hal. 15.

<sup>17</sup> Muhammad, *Aspek Hukum Dalam Mu' amalat*, ( Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007 ), Hal. 28.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Untuk lebih jelasnya, penelitian jenis ini merupakan penelitian yang dilakukan dilapangan atau lokasi penelitian. Penelitian yang dilakukan dilapangan dengan sasaran yaitu masyarakat secara umum maupun khusus.<sup>1</sup> Dengan tujuan agar memahami secara intensif masalah sekarang dalam latar belakang, maupun interaksi suatu individu maupun kelompok terhadap masyarakat.

Penelitian lapangan ini dilakukan dengan meneliti secara langsung permasalahan yang ada di lapangan agar mendapatkan hasil yang diinginkan secara maksimal. Yang dimaksud dalam penelitian lapangan yaitu Pihak Pengrajin Mebel di Desa Buana Sakti, Kecamatan Batanghari

##### **2. Sifat Penelitian**

Sifat yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif*. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang diteliti dengan keadaan objek maupun subjek yang digambarkan atau dilukiskan baik perorangan, masyarakat maupun obyek lain sesuai dengan fakta yang tampak. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan

---

<sup>1</sup> Toto Syatori Nasehudin dan Nanang Gozali, *Metode Penelitian Kuantitatif*, ( Bandung: Pustaka Setia, 2012 ), Hal. 55.



data-data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Penelitian kualitatif lebih menekankan makna, logika, definisi dalam hal tertentu, lebih banyak hubungannya dalam kehidupan sehari-hari terhadap hal yang diteiti.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maksud dari penelitian deskriptif kualitatif ialah bentuk penelitian yang mendeskripsikan hasil penelitian secara sistematis, akurat dan nalar dengan merangkai kalimat secara tepat untuk memperoleh kesimpulan yang tepat. Dari keterangan tersebut dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif tujuan dari penelitian ini agar dapat menjelaskan mengenai bagaimana penetapan harga pada industri mebel agar sesuai dengan prinsip aturan Islam di Desa Buana Sakti, Kecamatan Batanghari.

## **B. Sumber Data**

### **1. Sumber Data Primer**

Menurut M. Burhan Bungin dalam bukunya yang berjudul *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi* (2013) Sumber data primer merupakan sumber data utama atau pertama yang menghasilkan sebuah data.<sup>2</sup> Dalam penelitian ini data primer langsung didapatkan dalam lapangan yaitu langsung dari narasumber yaitu Kepala Desa Buana Sakti, 3 Orang Pemilik Mebel, 3 Orang Karyawan dan 3 pembeli Mebel.

---

<sup>2</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), Hal. 129.

## 2. Sumber Data Sekunder

Masih menurut M. Burhan Bungin dalam bukunya, Sumber data sekunder ialah sumber data yang secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Berdasarkan pengertian tersebut, maka dalam mengumpulkan data tentang penetapan harga pada industri mebel yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam di Desa Buana Sakti, data yang didapatkan bukan hanya terdapat dalam data primer saja, melainkan dapat melalui lainnya yang dapat memberikan informasi tentang objek yang akan diteliti. Dalam arti lainnya, sumber dari data sekunder tidak serta-merta diberikan responden terhadap pengumpul data.<sup>3</sup> Dalam penelitian ini, sumber data sekunder yang digunakan berupa buku-buku sebagai literatur pokok atau penunjang, jurnal, artikel dan penelitian sebelumnya yang menjadi dasar acuan teoritis terhadap penelitian yang dibuat.

### C. Teknik pengumpulan data

#### 1. Observasi

Observasi adalah teknik dalam mengumpulkan suatu data dengan menggunakan pengamatan yang dilakukan langsung dengan indra penglihatan untuk memahami dari data yang terdapat pada objek dari penelitian. Observasi dalam hal ini adalah mengamati setiap kegiatan usaha mebel baik awal produksi hingga menjadi produk siap jual dan jumlah produk yang mampu dibuat dalam sehari.

---

<sup>3</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Cet ke-2, (Bandung: Alfabeta, 2012), Hal. 137.

## 2. Wawancara (*Interview*)

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan jenis wawancara bebas terpimpin. Wawancara secara terarah atau bebas terpimpin merupakan proses wawancara responden dilaksanakan dengan bebas, arti dari kebebasan ini tetap berdasarkan dari permasalahan yang dihadapi dan tidak menyimpang dari permasalahan tersebut, yang sebelumnya responden sebelumnya telah disiapkan dalam melakukan wawancara.<sup>4</sup>

Maksudnya ialah dengan kebebasan maka dapat menggali dan memperoleh informasi lebih dalam tentang pokok permasalahan dari responden. Sedangkan terpimpin adalah peneliti mengontrol jalannya wawancara agar sesuai dengan rencana dan tidak melewati batas dari wawancara. Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha mebel maupun pelaku industri mebel dengan cara bertanya seperti biasa dan bebas tetapi tidak menyimpang kepada permasalahan yang akan diteliti.

Dalam menentukan sampel atau memilih informan penulis menggunakan metode Purposive sampling. Purposive sampling ialah metode yang di gunakan dengan cara pertimbangan tertentu, misalnya data yang akan diperoleh dari orang yang di anggap paling bisa menghasilkan suatu informasi yang akurat.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh informasi melalui sumber-sumber tertulis atau dokumen-

---

<sup>4</sup> *Ibid.*, Hal. 135.

dokumen baik dari buku, foto, maupun yang lainnya. Sifat dari data yang diperoleh tak dibatasi oleh ruang atau waktu sehingga peneliti dapat mengetahui tentang apa saja yang telah terjadi sebelumnya di waktu silam. Penelitian ini menggunakan data yang berupa foto pada media massa, foto pada wawancara, foto pada profil mebel, pamflet atau brosur.

#### **D. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses data yang disederhanakan agar mudah untuk dipahami, dibaca maupun dipresentasikan. Analisis kualitatif dalam suatu penelitian digunakan apabila data penelitian yang di angkat dari lapangan memiliki sifat-sifat kualitatif.<sup>5</sup>

Kemudian peneliti mengadakan perbandingan antara kenyataan dengan teori apakah sama atau berbeda yang terjadi di lapangan agar dapat menarik suatu kesimpulan pada penelitian yang dibuat sekarang, apakah pelaksanaannya antara teori dan praktik di lapangan sesuai atau tidak dengan teori yang ada.

Metode analisa kualitatif yang digunakan dalam metode ini dikarenakan data didapatkan berupa keterangan yang berbentuk uraian. Dalam menganalisa suatu data dari hasil penelitian dari keterangan sebelumnya diatas, data dapat diperoleh dari data sekunder maupun primer.

Berikut ini langkah-langkah yang diperlukan dalam analisis data agar diperoleh yaitu:

---

<sup>5</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian.*, Hal. 275.

### 1. Pengumpulan data

Proses mengumpulkan data hasil yang ada dilapangan dengan menggunakan berbagai cara seperti wawancara, survei maupun dokumentasi di tempat pengrajin mebel

### 2. Pengolahan data

Setelah semua data telah terkumpulkan semua, selanjutnya data yang terkumpul kemudian di olah agar mendapatkan suatu informasi yang dibutuhkan.

### 3. Penyajian data

Penyajian data merupakan informasi yang didapatkan kemudian disajikan data tersebut lalu dilaporkan dan dijelaskan dalam bentuk tulisan. Bentuk dari hasil penelitian yang disajikan datanya merupakan uraian yang bentuknya berupa rangkuman yang sebelumnya telah dilakukan wawancara yang didapatkan sebelumnya dalam mengumpul dan mengolah data yang selanjutnya dikaji dengan membandingkan terhadap teori sebelumnya yang terdapat dalam BAB II.

### 4. Generalisasi dan kesimpulan

Generalisasi merupakan suatu cara dengan menarik dari kesimpulan secara umum terhadap suatu hasil dari analisis sebuah penelitian.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan: Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: Bumi Aksara, 2007), Hal. 94.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Desa Buana Sakti merupakan salah satu desa yang ada di kecamatan Batanghari, dengan kabupaten Lampung Timur, Lampung. Pada tahun 1972 terbentuk atau berdirinya Desa Buana Sakti yang berdasarkan pada PERDA No. 01 tahun 2001 dan Keputusan Bupati Lampung Timur Nomor 13 Tahun 2001 tentang pembentukan 11 kecamatan di Kabupaten Lampung Timur yang terdiri dari 24 kecamatan definitif dan 246 desa. Untuk Desa Buana Sakti sendiri luas wilayahnya kurang lebih 959,18 km.

Secara administratif, batas-batas Desa Buana Sakti adalah sebagai berikut :

- a. Sebelah utara : Berbatasan dengan Way Sekampung.
- b. Sebelah selatan : Berbatasan dengan Sungai Way Kandis.
- c. Sebelah barat : Berbatasan dengan Desa Margototo (Kec. Metro Kibang).
- d. Sebelah timur : Berbatasan langsung dengan Desa Purwodadi Mekar.

Desa Buana Sakti sendiri termasuk daerah yang dengan iklim tropis cenderung basah. Suhu (temperatur) udara dengan maksimal rata-rata 36 C, dengan jumlah bulan hujan yaitu sebanyak 4 bulan dalam setahun dengan curah hujan yang tinggi kurang lebih 40 mm/bulan. Beberapa Lahan yang ada di Buana Sakti dimanfaatkan atau digunakan menjadi beberapa bagian, seperti: ladang atau pertanian, pemukiman penduduk, tempat ibadah, tempat

belajar yaitu sekolah dasar maupun taman kanak-kanak, dan pemakaman umum.

## **B. Keadaan Penduduk**

Penduduk yang ada di kecamatan Batanghari khususnya Desa Buana Sakti, adalah masyarakat yang heterogen yang terdiri atas beberapa suku bangsa seperti suku Lampung, suku Jawa, suku Sunda, suku benten , suku Batak dan lain sebagainya. Keadaan tersebut berakibat pada keadaan sosial budaya yang beragam dan hidup saling toleransi

Desa Buana Sakti memiliki cukup banyak sumber potensi alam yang bisa dimanfaatkan oleh penduduk sekitar, yaitu 100 ha tanah sawah, 410,18 ha tanah kering/perladangan, 20 ha tanah rawa, dan 10,5 ha fasilitas umum. Sarana dan Prasarana Sarana dan prasarana yang terdapat di Desa Buana Sakti terdiri dari sarana kesehatan berupa posyandu maupun puskesmas. Penduduk Desa Buana Sakti mayoritas petani yang bekerja dari pagi hingga siang, bahkan hingga sore hari tergantung dari apa yang mereka kerjakan

Sarana olahraga seperti lapangan sepak bola, lapangan voli digunakan disela aktivitas masyarakat yang padat untuk sedikit menghilangkan beban yang ada dipikiran dan saling bermain maupun berolahraga bersama.. Sarana dan prasarana desa sudah cukup berkembang karena hampir semua jalan desa sudah diaspal dan terdapat jembatan beton yang menghubungkan antarsungai yang akan dilewati serta transportasi umum dapat melewati desa dengan mudah. Transportasi yang digunakan adalah sepeda motor untuk antardesa.

Alat transportasi yang digunakan yaitu sepeda, motor dan, ada berapa yang memiliki mobil.

### **C. Keadaan Sosial Ekonomi**

Jumlah penduduk yang terdapat di Desa Buana Sakti rata-rata usia produktif yang mana mereka dalam bekerja lebih banyak dan banyak waktu yang digunakan untuk bekerja. Dengan demikian dapat diketahui bahwa di desa ini usia dewasa atau usia kerja merupakan yang paling banyak sehingga masih memiliki potensial untuk melakukan usaha.

Untuk mata pencarian masyarakat di desa ini lebih banyak sebagai petani karena keadaan desa yang banyak laga pertanian. Tidak hanya itu selain bertani masyarakat Desa Buana Sakti juga bekerja sebagai guru, pedagang, pengrajin, swasta, dan buruh. selain karena daerah yang dikelilingi oleh persawahan dan perladangan masyarakat banyak menjadi petani dikarenakan sebagian besar perekonomian masyarakat yang rendah sehingga masyarakat tidak mendapatkan pekerjaan selain petani.

Faktor dari kualitas SDM sangatlah penting dalam mencari pekerjaan maupun keadaan ekonomi masyarakat di desa tersebut. Tingkatan dalam jenjang pendidikan pada umumnya disebabkan karena faktor ekonomi(keuangan) dari masyarakat dan fasilitas yang dimiliki sekolah yang berada di Desa Buana Sakti masih kurang yaitu: hanya terdapat 3 sekolah SD yang masyarakatnya relatif berpencar. Selain itu, untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi dalam dunia pendidikan mau tidak mau harus melewati luar desa yang jarak ke SMP dan SMA terdekat 5-8 km belum lagi



jalan yang kurang memadai ditambah kesadaran akan pendidikan belum terlalu dirasakan.

#### **D. Faktor-Faktor Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel**

Mebel atau furniture merupakan semua perlengkapan rumah yang mencakup barang seperti kursi sofa, lemari, meja dan yang lain sebagainya. Sedangkan usaha mebel merupakan tempat membuat perlengkapan rumah tersebut yang kemudian dijual kepada para pembeli untuk mendapatkan keuntungan.

Penetapan harga pada penjualan sangatlah penting, tanpa adanya harga sulit untuk terjadinya kesepakatan dalam transaksi tersebut. Faktor-faktor penetapan harga pada produksi mebel terdiri atas beberapa hal, seperti: bahan baku, biaya operasional maupun permintaan pasar yang kemudian mempengaruhi dari harga tersebut.

Desa Buana Sakti, Kecamatan Batanghari terdapat 3 tempat produksi mebel dengan rincian, Eza Mebel milik bapak Pujiono, Sahid Mebel milik bapak Sahid dan Affan Mebel yang paling berkembang milik bapak Kateno. Mebel ini memproduksi berupa lemari, spring bed, kursi sofa dan meja. Dari keempat macam hasil produksi mebel tersebut kursi sofa yang menjadi peluang usaha lebih besar dikarenakan kursi sofa banyak pembelinya yang kemudian peneliti tertarik untuk meneliti kursi sofa dalam produksi mebel.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha "Eza Mebel" yaitu bapak Pujiono, beliau mengatakan yakni:

“ Untuk mebel yang diproduksi oleh Eza Mebel sebenarnya beragam, seperti: kursi sofa, sping bed dan lemari, namun pada saat ini kami hanya produksi

kursi sofa yang lebih banyak yang beli. Dalam bersaing saya tidak begitu mementingkan hal itu, lebih mengutamakan kepuasan pelanggan. Sasaran penjualan dimasyarakat sekitar saja dan teman yang ada di Facebook. Faktor penentu dari harga mebel yang saya buat, ditentukan dari tingkat kesulitan dan kualitas bahan baku. Metode maupun strategi dalam menetapkan harga saya mengikuti dari harga pasaran yang kemudian kami tawarkan ke penjual, dan juga mempertimbangkan dari biaya dalam produksi mebel seperti: bahan baku, kualitas bahan, maupun biaya operasional. Untuk keuntungan berdasarkan penjualan mebel tersebut, biasanya rata-rata keuntungan perminggu yaitu Rp 1.000.000 dan keuntungan itupun bisa bertambah tergantung kursi sofa yang terjual.”<sup>1</sup>

Dari hasil penjelasan tersebut, dapat dipahami bahwa Eza Mebel milik bapak Pujiono untuk saat ini hanya memproduksi mebel kursi sofa dikarenakan dari sasaran penjualan lebih besar dibandingkan dengan jenis produksi mebel yang lainnya. Harga penjualan mebel didasarkan pada aspek bahan baku dan tingkat kesulitan dalam penentuan harga. Untuk strategi yang digunakan tidak begitu khusus dalam menetapkan harga asalkan penjual dan pembeli sama-sama tidak dirugikan dan keuntungan berdasarkan hasil dari berapa banyak mebel yang dijual.

Sedangkan, dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan dari Eza Mebel, yaitu sebagai berikut:

“ Saya sangat terbantu dengan adanya mebel milik bapak Pujiono ini, dikarenakan beliau tidak sungkan untuk mengajari saya dan diperbolehkan berkerja disini. Dampak yang saya rasakan bekerja di mebel ini saya belajar tentang membuat rangka kursi, meja dan yang lainnya, juga saya dapat membantu sedikit-sedikit perekonomian keluarga. Untuk jumlah rata-rata produksi, saya bersama bapak Pujiono rata-rata bisa membuat 1- 2 mebel dalam seminggu tergantung dari sulit tidaknya model yang diminta. Untuk upah saya mendapatkan rata-rata Rp 250.000 per minggu bahkan lebih, jika mebel yang terjual semakin banyak.”<sup>2</sup>

Kemudian peneliti melakukan wawancara terhadap salah satu pembeli, beliau mengatakan:

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Bapak Pujiono (pemilik) Eza Mebel, 28 Juni 2021.

<sup>2</sup> Wawancara dengan Arief (karyawan) Eza Mebel, 28 Juni 2021.

“ Saya suka dengan keberadaan karena mebel ini dibuat dengan bahan yang bagus dan manual jadi lebih awet, perbedaan mebel ini jika dibandingkan dengan mebel lain, saya lebih senang aja beli di mebel ini, mungkin karena saya sudah kenal dengan pemiliknya. Masalah penetapan harga saya pikir ini yang paling murah dan juga bisa nego jadi saya memilih beli di sini dan kualitasnya sudah terpercaya, dan saya merasa puas dengan harga yang sesuai dengan kualitas. Penilaian terhadap mebel ini cukup baik karena banyak model-model yang bisa *request* .”<sup>3</sup>

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada karyawan dan pembeli mebel bapak Pujiono, dapat dipahami bahwa keduanya senang dengan adanya mebel ini dikarenakan untuk karyawan dapat menambah pengalaman dan juga penghasilan keluarga dan untuk pembeli mendapatkan perabotan rumah yang diinginkan dengan kualitas maupun harga yang tidak mengecewakan.

Selanjutnya, hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik mebel kedua "Sahid Mebel" yaitu bapak Sahid, beliau mengatakan bahwa:

“Produk mebel buatan kami hanya kasur spring bed dan sofa dikarenakan untuk untuk jenis mebel yang lainnya pembeli musiman. Kami tidak bersaing dengan mebel lainnya yang terpenting kami membuat mebel sesuai pemesanan dan sasaran pembeli, kami memperoleh pembeli dari hasil posting dan promosi antar grup WhatsApp. Faktor dalam penentuan harga yang dijual berdasarkan dari lokasi pembeli maupun model mebel yang dibuat. metode yang digunakan dalam menetapkan harga berdasarkan dari bahan kayu yang didapatkan karena semakin baik kualitas maka semakin mahal pula harga dari kayu tersebut, yang kemudian ditambahkan dengan upah dari gaji karyawan kami agar tidak terjadi kerugian. Keuntungan bersih didapatkan dari jumlah mebel yang terjual dan untuk satu mebel biasanya mendapatkan untung sekitar Rp 500.000.”<sup>4</sup>

Dari hasil wawancara tersebut, dapat dipahami bahwa Sahid Mebel milik bapak Sahid memproduksi mebel berupa spring bed dan kursi sofa yang pada saat ini keduanya yang diminta oleh pembeli. Dalam menetapkan harga,

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Sumiati (pembeli) Eza Mebel, 28 Juni 2021.

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak Sahid (pemilik) Sahid Mebel, 28 Juni 2021.

Sahid Mebel berpatokan dengan harga pada umumnya atau harga pasaran dari mebel yang diproduksi tersebut. Sasaran penjualan mebel milik bapak Sahid adalah orang yang melihat postingan mebel tersebut di sosial media yang kemudian tertarik untuk membelinya.

Sedangkan, dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan dari Sahid Mebel, yaitu sebagai berikut:

“ Saya senang dengan adanya mebel ini kerana bisa menambah penghasilan, karena sekarang mengandalkan penghasilan dari bertani juga, belum tentu cukup. Dampak saya bekerja disini cukup membantu kebutuhan sehari-hari. Untuk produksi mebel, kami dapat menghasilkan 1 mebel dalam seminggu, dan juga tergantung pemesanan, jadi terkadang tidak produksi mebel karena tidak ada pesanan dan upah yang saya dapatkan tergantung dengan mebel yang saya buat yaitu Rp 150.000 per mebel.”<sup>5</sup>

Kemudian peneliti melakukan wawancara terhadap salah satu pembeli,

beliau mengatakan:

“ Saya tertarik membeli mebel ini karena saya ditawarkan di WhatsApp dan kebetulan yang jualan saya kenal. Untuk perbedaan mungkin dari pelayanan dan juga kualitas beda dengan yang biasa orang keliling jualan. Tanggapan saya mengenai penetapan harga dari bapak Sahid menurut saya standar dengan harga pasaran, walaupun sedikit berbeda, tetapi tetap sesuai dan saya cukup puas dengan harga yang ditawarkan pak Sahid. Menurut penilaian saya Sahid mebel produknya berkualitas dengan harga yang tidak begitu mahal”<sup>6</sup>

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada karyawan dan pembeli mebel bapak Sahid, dapat dipahami bahwa hampir sama dengan mebel sebelumnya yang mana, keduanya senang dengan adanya mebel ini dikarenakan untuk karyawan dapat menambah penghasilan sehari-hari yang mana, kini hasil bertani kurang maksimal. Untuk pembeli mendapatkan perabotan rumah yang diinginkan, penetapan harga yang wajar-wajar saja

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Aris Munandar (karyawan) Sahid Mebel, 28 Juni 2021.

<sup>6</sup> Wawancara dengan Lestari (pembeli) Sahid Mebel, 28 Juni 2021.

dengan kualitas maupun barang tidak mengecewakan dan juga pelayanan yang baik.

Selanjutnya, hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik mebel ketiga yang sudah berkembang "Affan Mebel" yaitu bapak Kateno, beliau mengatakan bahwa:

“ Produksi dari Affan Mebel terdiri dari lemari alumunium, kursi sofa, meja dan juga lemari hias, tatapi yang kini banyak peminatnya ialah kursi sofa. Kami bersaing dengan meningkatkan kualitas dan promosi di daerah lain dan bekerja di ruko-ruko sekitar pasar. Sasaran penjualan kami lebih ke masyarakat menengah ke atas terutama daerah perkotaan namun, jika masyarakat sekitar memesan kami juga melayaninya. Metode dalam penentu harga jual mebel kami yang paling utama ialah operasional dan bahan baku pembuatan. Strategi yang kami tetapkan pada harga ialah memberikan harga sedikit mahal dengan jaminan barang sampai pada tujuan yang diinginkan dan juga garansi 1 tahun tergantung penyebab kerusakan. Untuk keuntungan rata-rata yang didapatkan sekitar Rp 10.000.000 per Minggu dan juga tergantung jumlah mebel yang laku terjual.”<sup>7</sup>

Sedangkan, dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan dari Affan Mebel, yaitu sebagai berikut:

“Saya selaku karyawan Affan Mebel terbantu dengan usaha ini, karena dulunya saya kursus di mebel namun belum berani untuk membuka usaha mebel jadi sekarang biasa bekerja disini. Dampak dari keberadaan Affan Mebel bagi kami selaku karyawan, sebagai tempat lapangan pekerjaan dan mencari rezeki. Rata-rata produksi mebel kami bisa membuat 1-2 mebel dalam seminggu dikarenakan karyawan yang cukup banyak dan juga memiliki tugasnya masing-masing yang membuat pekerjaan produksi lebih cepat dan tertata. Gaji yang saya dapatkan dari bekerja di mebel Affan Mebel yaitu Rp 1.500.000 per bulan.”<sup>8</sup>

Kemudian peneliti melakukan wawancara terhadap salah satu pembeli, beliau mengatakan:

“ Mebel milik Bapak Kateno sudah banyak pembelinya di sekitar rumah saya, dan ini yang menyebabkan saya tertarik untuk membeli mebel buatan ini. Perbedaan saya tidak terlalu paham, karena saya hanya beli mebel disini, mungkin dari segi nama besar dan terkenal mebel ini, jadi banyak pembelinya.

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak Kateno (pemilik) Affan Mebel, 29 Juni 2021.

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bayu (karyawan) Affan Mebel, 29 Juni 2021.

Tanggapan saya terhadap penetapan harga dari mebel ini dapat dikatakan cukup mahal, namun karena sudah banyak yang beli dan tidak ada yang komplain. Saya puas dengan mebel yang dibuat Affan Mebel karena hasilnya bagus dan berkualitas. Penilaian terhadap produk mebel ini menurut saya model dan bentuk mebel yang bervariasi yang wajar jika mebel ini banyak pembelinya.”<sup>9</sup>

Dari hasil wawancara kepada pemilik, karyawan, dan pembeli Affan Mebel dapat dipahami bahwa mebel milik Bapak Kateno menetapkan harga berdasarkan dari pertimbangan aspek operasional dan tentunya para karyawan agar produksi terus berjalan karena pesanan yang cukup banyak. Karyawan diberikan target untuk menyelesaikan setiap pekerjaannya agar produksi mebel berjalan lancar.

Untuk pembeli mereka tidak terlalu terbebani dengan harga yang lebih mahal dibandingkan dengan yang lainnya, karena dari segi kualitas dan masyarakat sudah percaya dengan mebel yang dibuat. Selain itu, tidak ada unsur paksaan dalam transaksi mebel tersebut dan lebih mengutamakan kesepakatan atau kepuasan dari pembeli itu sendiri.

#### **E. Analisis Faktor-Faktor Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel Di Buana Sakti Menurut Perspektif Ekonomi Islam**

Harga adalah salah satu aspek produksi dalam menentukan harga jual paling terpenting dan kemudian penjual menerapkan harga barang produksi sebelumnya ke sejumlah produsen. Harga dalam Islam harga diberikan kebebasan, yang dimaksud kebebasan ini adalah segala kegiatan dalam lingkup harga yang terjadi pada setiap proses perdagangan yang

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Jarwati (pembeli) Affan Mebel, 29 Juni 2021.

diperbolehkan dalam islam hingga sampai ada dalil yang kuat untuk melarangnya.

Ketiga Mebel yang ada di Desa Buana Sakti, mereka dalam menetapkan harga bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dan tentunya untuk terus menjalankan usahanya, walaupun dari harga ketiga mebel tersebut berbeda. Dengan tujuan penetapan harga tersebut sesuai dengan teori yang ada yaitu bertujuan untuk bertahan, memaksimalkan keuntungan, maupun memaksimalkan penjualan.

Strategi penetapan harga jual dari ketiga mebel di Desa Buana Sakti yaitu dengan kesepakatan diantara kedua pihak yang melakukan transaksi jual beli dan harga yang ditawarkan oleh penjual mengikui dari harga pasaran. Dalam menetapkan harga jual yang terdapat di teori yaitu dengan 3 cara seperti: penetapan harga jual oleh pasar, penetapan harga jual yang dilakukan oleh pemerintah, dan penetapan harga jual yang dicontoh oleh perusahaan dan pemerintah. Dari ketiga cara tersebut maka strategi penetapan harga jual produk yang digunakan yaitu penetapan harga jual oleh pasar yang artinya harga ditentukan oleh mekanisme permintaan dan juga penawaran dalam keadaan seperti ini penjualan tidak bisa menetapkan harga jual yang diinginkan.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada 3 Mebel di Desa Buana sakti, Kecamatan Batanghari dapat dipahami bahwa: dalam menetapkan harga jual dari produksi mebel yang dibuat mempertimbangkan dari biaya operasional dan biaya produksi lainnya yang sesuai pada teori penetapan harga

jual. Dari keempat metode penetapan harga yang ada didalam teori, pada penerapannya untuk ketiga mebel ini menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* yaitu salah satu strategi yang sederhana dalam menentukan harga barang atau jasa dengan menambahkan biaya operasional seperti material, tenaga kerja secara langsung yang kemudian presentase Markup inilah yang selanjutnya diambil dalam menentukan laba atau keuntungan.

Faktor penentu dari harga jual mebel sofa untuk kedua mebel milik Bapak Pujiono, dan Bapak Sahid mempertimbangkan dari permintaan dan penawaran dari pembeli yang kemudian diakumulasikan dengan biaya produksi agar menghasilkan keuntungan yang dapat kembali dijadikan sebagai modal produksi mebel. Untuk mebel milik Bapak Kateno yang sudah berkembang dan terkenal, beliau berani menjual harga yang lebih mahal karena faktor citra atau kesan masyarakat yang mempengaruhi harga karena barang yang sudah terkenal di masyarakat mempunyai harga jual yang lebih tinggi dibandingkan yang masih baru.

Penetapan harga yang dilakukan ketiga mebel sudah sesuai, walaupun harga dari produksi mebel milik Bapak Kateno lebih mahal dibandingkan dengan kedua mebel yang lainnya, dikarenakan citra dan kesan di masyarakat yang membuat mebel ini berani untuk menjual dengan harga yang lebih mahal. Ketiga mebel ini dalam menjual barang melakukan transaksi atas dasar kesepakatan bersama dan tanpa ada unsur paksaan yang ketika dihadapkan dengan teori harga dalam Islam yang menjelaskan bahwa, Harga bisa terjadi jika terdapat kegiatan akad dalam setiap transaksi, yaitu merelakan sesuatu



berupa barang, baik bernilai sedikit maupun lebih besar dari barang itu yang kemudian hasil dari transaksi berupa barang tersebut saling meridai antara kedua pihak

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti pada skripsi ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa, ketiga mebel menetapkan harga berdasarkan beberapa pertimbangan yang pada umumnya lebih ke biasanya operasional agar tidak terjadi kerugian.

Ketiga mebel di Desa Buana Sakti dalam metode penetapan harga, menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* yaitu salah satu strategi yang sederhana dalam menentukan harga barang atau jasa dengan menambahkan biaya operasional seperti material, tenaga kerja secara langsung.

Strategi penetapan harga jual produk yang digunakan yaitu penetapan harga jual oleh pasar yang artinya harga ditentukan oleh mekanisme permintaan dan juga penawaran dalam keadaan seperti ini penjualan tidak bisa menetapkan harga jual yang diinginkan.

Penetapan harga yang dilakukan oleh Affan Mebel lebih besar dibandingkan dengan kedua mebel sebelumnya, namun tetap banyak pembelinya dikarenakan citra atau kesan masyarakat sudah terkenal luas yang membuat pembeli menyukai produk dari Affan Mebel. Harga penjualan mebel didasarkan pada aspek bahan baku dan tingkat kesulitan dalam menentukan harga. Penetapan harga dalam Islam yang dilakukan

ketiga mebel sudah sesuai, Ketiga mebel ini dalam menjual barang melakukan transaksi atas dasar kesepakatan bersama dan tanpa ada unsur paksaan.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada ketiga pemilik Mebel di Desa Buana Sakti dalam menetapkan harga sudah sesuai dengan teori secara konvensional maupun syariah, namun dalam memaksimalkan penjualan dan minat pembeli untuk lebih memperhatikan aspek dalam harga dan penjualan agar mendapatkan hasil yang maksimal maupun bekerja sama dengan stakeholder terkait seperti pengusaha atau pemilik ruko-ruko yang berpeluang besar menarik daya minat pembeli.
2. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan peneliti lebih dapat mendalami lagi dengan diperjelas yang lebih sempurna dan menarik pembaca yang berkaitan dengan pengembangan usaha Mebel.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarmam. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- A. Karim, Adiwarmam. *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Arief. Wawancara dengan karyawan Eza Mebel. Tanggal 28 Juni 2021.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-1, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Bayu. Wawancara dengan karyawan Affan Mebel. Tanggal 29 Juni 2021.
- Bowo, Arief. *Jurnal Pengaruh Persepsi Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Produk Enervon-C*, Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol 1, No 3, November 2015
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Prenada Media Group, 2013.
- Departemen Agama RI, *al Qur' an dan Terjemahan*, Jakarta: Syamil Cipta Media, 2014
- Fandi, Tjibtono. *Starategi Pemasaran*, Cet.Ke-2, Yogyakarta: Andi. 1997.
- H. Idris. “ *Analisis Harga dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam*” , Jurnal Laa Maysir , Vol. 5, No. 1, Juni 2018.
- Hamdani, dan Rambat. *Ekonomi Manajerial*, Edisi Ke-1, Bandung: Remaja Rodakarya, 2008.
- Hamdani, dan Rambat Lupiyoadi. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta: Selemba Empat, 2006.
- Huda, Nurul. *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis*, Cet. Ke-2, Jakarta: Kencana, 2009.

- Jarwati. Wawancara dengan pembeli Affan Mebel. Tanggal 29 Juni 2021.
- Kateno. Wawancara dengan pemilik Affan Mebel. Tanggal 29 Juni 2021.
- Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jilid 1, Jakarta: Erlangga, 2001.
- Kotler, Philip. *Dasar-Dasar Pemasaran*, Cetakan ke- 1, Jakarta: CV Intermedia, 1984.
- Lestari. Wawancara dengan pembeli Sahid Mebel. Tanggal 28 Juni 2021.
- Muhammad, *Aspek Hukum Dalam Mu' amalat*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2007.
- Munandar, Aris. Wawancara dengan karyawan Sahid Mebel. Tanggal 28 Juni 2021.
- Nasehudin, Toto Syatori dan Nanang Gozali. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2012.
- Patra, I Ketut dan Agus Salim. “ *Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut di Masamba Kabupaten Luwu Utara*”, Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol. 01, No. 02, Juli 2014.
- Pujiono. Wawancara dengan pemilik Eza Mebel. Tanggal 28 Juni 2021
- Purnama, Dedi, Nurdin Hidayat. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006.
- Sabiq, Sayid. *Fiqih Sunnah*, Cet. Ke-1, Jakarta : Darul Fath, 2004.
- Sahid. Wawancara dengan pemilik Sahid Mebel. Tanggal 28 Juni 2021.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Cet ke-2, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sumiati. Wawancara dengan pembeli Eza Mebel. Tanggal 28 Juni 2021.

Swasta Basu dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008.

Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.

Taufiq, “ *Memakan Harta Secara Batil (Perspektif Surat An-Nisa: 29 dan At-Taubah: 34)*” *Jurnal Ilmiah Syariah*, Vol 17, No 2, Desember 2018.

Zuriah, Nurul. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan: Teori dan Aplikasi*, Yogyakarta: Bumi Aksara, 2007.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 1613/In.28.3/D.1/PP.00.9/06/2020  
Lampiran : -  
Perihal : Pembimbing Skripsi

15 Juni 2020

Kepada Yth:

1. Nizaruddin, S.Ag, M.H
  2. Hotman, M.E.Sy
- di – Tempat

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Arif Adi Chandra  
NPM : 1704040113  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)  
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Buana Sakti Kecamatan Balanghari Lampung Timur)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
  - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kelembagaan

  
MUHAMMAD SALEH



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-2550/In.28.3/D.1/PP.00.9/09/2020 Metro, 14 September 2020  
Sifat : Biasa  
Lampiran : -  
Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,  
Pemilik Mebel Buana Sakti Batanghari  
di- Tempat

Berkenaan dengan kegiatan akademik dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro :

Nama : Arif Adi Chandra  
NPM : 1704040113  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Pada Produk Industri Mebel Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari).

Maka dengan ini dimohon kepada Bapak/Ibu agar berkenan memberikan izin kepada mahasiswa untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan I,

Drs. H. M. Saleh, MA.

NIP. 19650111 199303 1 001



## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**(Studi Kasus di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari Lampung Timur)**

#### **A. Wawancara Kepada Pemilik Usaha Mebel**

1. Apa saja produk usaha mebel yang anda produksi dalam memenuhi permintaan konsumen?
2. Bagaimana caranya anda dapat bersaing dengan pengusaha mebel yang lainnya ?
3. Siapa saja yang menjadi sasaran dari penjualan mebel anda?
4. Faktor-faktor apa saja yang menjadi penentu dalam menetapkan harga pada setiap produk mebel yang anda produksi?
5. Metode atau strategi apa saja yang digunakan dalam menetapkan harga?
6. Berapa rata-rata keuntungan dari hasil penjualan mebel?

#### **B. Wawancara Kepada Karyawan Mebel**

1. Bagaimana menurut anda mengenai keberadaan usaha mebel di Buana Sakti ini?
2. Bagaimana dampak yang anda rasakan dari keberadaan usaha mebel ini ?
3. Berapa jumlah rata-rata produksi mebel dalam sehari?
4. Berapa upah yang anda dapatkan dari bekerja di mebel ini?

#### **C. Wawancara Kepada pembeli atau Reseller**

1. Apa yang menyebabkan anda lebih tertarik untuk membeli hasil produksi mebel ini?
2. Apa perbedaan yang anda rasakan terhadap mebel ini dibandingkan mebel yang lainnya?
3. Bagaimana tanggapan anda terhadap penetapan harga jual dari produksi mebel yang anda beli?

4. Apakah anda puas dalam penetapan harga pada mebel yang anda beli?
5. Bagaimana penilaian anda mengenai produk mebel yang dihasilkan ini?

**D. Dokumentasi**

1. Buku jurnal dan dokumen lain yang berkaitan dengan penelitian
2. Data yang berkaitan dengan profil usaha mebel di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari

Metro, April 2021

Peneliti



**Arif Adi Chandra**  
NPM. 1704040113

Pembimbing I



**Nizaruddin, S.Ag., M.H.**  
NIP. 197403021999031003

Pembimbing II



**Hotman, M.E.Sy.**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : ARIF ADI CHANDRA  
NPM : 1704040113  
Jurusan : S1 Ekonomi Syariah  
Judul : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA  
PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL MENURUT PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM (Studi Kasus di Desa Buana Sakti Kecamatan Batanghari  
Lampung Timur)  
Status : LULUS

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dari "Naskah Skripsi" dengan menggunakan aplikasi *Turnitin Score 25%*.

Demikian keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 31 Agustus 2021  
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

**Dharmo Setyawan, MA**  
NIP. 19880529 201503 1 005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : 1335/In.28/D.1/TL.00/04/2021  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,  
Pemilik Usaha Mebel Buana Sakti  
Lampung Timur  
di-  
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1334/In.28/D.1/TL.01/04/2021, tanggal 29 April 2021 atas nama saudara:

Nama : ARIF ADI CHANDRA  
NPM : 1704040113  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Usaha Mebel Buana Sakti Lampung Timur, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS DI DESA BUANA SAKTI KECAMATAN BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 29 April 2021  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH  
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT TUGAS**

Nomor: 1334/In.28/D.1/TL.01/04/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : ARIF ADI CHANDRA  
NPM : 1704040113  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syaria`ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Usaha Mebel Buana Sakti Lampung Timur, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA PADA PRODUK INDUSTRI MEBEL MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS DI DESA BUANA SAKTI KECAMATAN BATANGHARI LAMPUNG TIMUR)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

SUGIYONO

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 29 April 2021

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH  
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-900/ln.28/S/U.1/OT.01/09/2021**


Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : ARIF ADI CHANDRA  
NPM : 1704040113  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1704040113

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 10 September 2021  
Kepala Perpustakaan  
  
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.  
NIP: 19750505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syaiah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 8/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu 14/4 2021	Acc APD.	

Dosen Pembimbing I,

Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 197403021999031003

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjust@stainmetro.ac.id](mailto:stainjust@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 8/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 5/2021 /4	- APD diperbaiki disesuaikan dgn Catatan bimbingan pada skripsi.	
	Senin 12/2021 /4	ACC APD lanjut ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

Hutnan., M.E.Sy

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113





KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjust@stainmetro.ac.id](mailto:stainjust@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syaiah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 8/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 20/ 4 2021	Ace Bab 1 $\frac{S}{2}$ III tawajud APD	

Dosen Pembimbing I,

Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 197403021999031003

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 8/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda-Tangan Dosen
	Selasa 9/21 /21	Acc outline	

Dosen Pembimbing I,

Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 197403021999031003

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Itingmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syaiah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 8/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 8/ - 2021 / 3	Ace BAB I - II Ace Out Line lanjuth ke Pembimbing I / unjapath bimbingan	

Dosen Pembimbing II,

Helman, M.E.Sy

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syaiah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 9/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Juin 16 / 2020 8	<p>~ Analisis masalah belu- tangan dan belu- membuat pada teori yang digunakan</p> <p>~ Hasil dari laporan, dipandu di teori yg ada pd BAB II.</p> <p>~ Kesimpulan harus menjawab masalah masalah/ pertanyaan penelitian</p>	

Dosen Pembimbing II,

Hotman., M.E.Sy

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syaiah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 9/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 22/8	Acc BAB <u>IV</u> - <u>V</u> lanjutan ke pembimbing I y mendapatkan bimbingan dan arahan.	

Dosen Pembimbing II,

Hotman., M.E.Sy

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Arif Adi Chandra

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan

Bisnis Islam/Ekonomi Syaiah

NPM : 1704040113

Semester/TA : 9/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selas 21 / 9 21	Acc utlr di Munawaroh	

Dosen Pembimbing I,

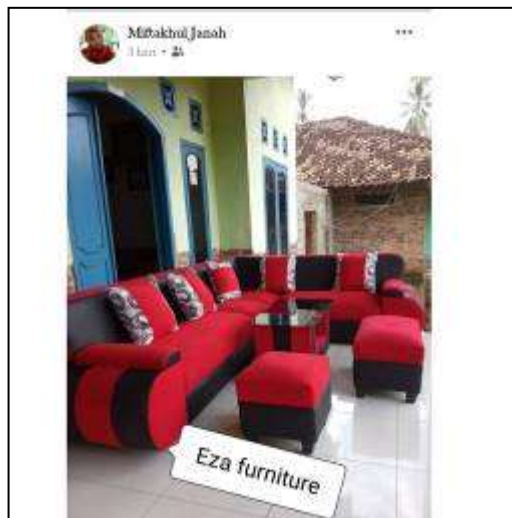
Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 197403021999031003

Mahasiswa ybs,

Arif Adi Chandra  
NPM. 1704040113

## LAMPIRAN-LAMPIRAN







## **RIWAYAT HIDUP**



Penulis bernama lengkap Arif Adi Chandra dilahirkan di Metro pada tanggal 10 Juni 1999, merupakan anak pertama dari dua bersaudara anak dari pasangan Bapak Safingi Anwar dan Ibu Purwati. Peneliti beralamatkan di Desa Buana Sakti. Kecamatan Batanghari, Kabupaten Lampung Timur. Adapun riwayat pendidikan peneliti yaitu Pendidikan peneliti tempuh di SD Negeri 01 Bumi Sentosa pada tahun 2006-2011, kemudian melanjutkan di SMP Negeri 01 Batanghari pada tahun 2011-2014, dan SMA Negeri 01 Batangharipada tahun 2014-2017, kemudian peneliti melanjutkan pendidikan S1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Jurusan Ekonomi Syariah.