SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)

Oleh :

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 1444 H /2022 M

ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)

Diajukan Untuk Memenuhi Skripsi dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

Pembimbing : Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy

Program Studi Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

TAHUN 1443 H/ 2022 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi	:ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Toko Textile jaya Abadi Tulang Bawang)
Nama	: Riskon Wasi'an
NPM	: 1702040083
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 15 Juli 2022

Pembimbing

Alva Yenica Nandavita M.E.Sy
NIP. 199106172019032015

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyahkan

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara:

Nama	: **Riskon Wasi'an**
NPM	: 1702040083
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	:**ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Toko Textile jaya Abadi Tulang Bawang)**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Metro, 15 Juli 2022
Pembimbing

Alva Yenica Nandavita M.E.Sy
NIP. 199106172019032015

KEMENTRIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JalanKi.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo 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-3553 / In.28.3 / D / PP.00.9 / 11 / 2022

Skripsi dengan Judul: ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang), disusun oleh: RISKON WASIAN, NPM: 1702040083, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/07 Oktober 2022

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator	: Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy	(.....)
Penguji I	: Yuyun Yunarti, M.Si	(.....)
Penguji II	: Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy	(.....)
Sekretaris	: Primadatu Deswara, SKM., MPH	(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Mat Jali, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)

Oleh :
Riskon Wasi'an

Penelitian ini menganalisis bagaimana analisis penentuan harga kain eceran permeter ditinjau dari etika bisnis islam di Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang. Tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah untuk menganalisis Penentuan harga kain eceran permeter ditinjau dari etika bisnis Islam di Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang dan 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 Penentuan Harga kain Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam di setiap daerah yang sesuai dengan prinsip Islam. .

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan *(field research)*, yaitu suatu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan subjek atau objek penelitian saat ini berdasarkan fakta yang tampak atau sebagainya. Penelitian di lakukan dengan cara dokumentasi dan wawancara di lapangan serta peneliti terlibat secara langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Toko Textile Jaya Abadi menggunakan beberapa tahapan dalam proses penetapan harga jual kain eceran terhadap penjualan, proses penetapan harga dimulai dari pembelian bahan barang, persediaan, cek total biaya produksi, sampai penetapan harga jual produk. Setelah melakukan tahapan tersebut Toko Textile Jaya Abadi menggunakan metode perhitungan harga yang berpedoman pada metode berbasis biaya. Perusahaan Toko Textile Jaya Abadi menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu (*Full cost plus mark-up*) dan tentunya berpedoman pada ketentuan Etika Bisnis Islam.

Kata kunci : Penentuan, Harga Jual, dan Etika Bisnis Islam.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: **Riskon Wasian**
NPM	: 1702040083
Jurusan	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juli 2022
Yang Menyatakan,

Riskon Wasian
NPM.1702040083

MOTTO

شَرَعَ لَكُمْ مِّنَ الدِّيْنِ مَا وَصّٰى بِهٖ نُوْحًا وَّالَّذِيْٓ اَوْحَيْنَآ اِلَيْكَ وَمَا وَصَّيْنَا بِهٖٓ اِبْرٰهِيْمَ وَمُوْسٰى وَعِيْسٰٓى
اَنْ اَقِيْمُوا الدِّيْنَ وَلَا تَتَفَرَّقُوْا فِيْهِۗ كَبُرَ عَلَى الْمُشْرِكِيْنَ مَا تَدْعُوْهُمْ اِلَيْهِۗ اَللّٰهُ يَجْتَبِيْٓ اِلَيْهِ مَنْ يَّشَآءُ
وَيَهْدِيْٓ اِلَيْهِ مَنْ يُّنِيْبُۗ

Dia (Allah) telah mensyariatkan kepadamu agama yang telah diwasiatkan-Nya kepada Nuh dan apa yang telah Kami wahyukan kepadamu (Muhammad) dan apa yang telah Kami wasiatkan kepada Ibrahim, Musa dan Isa yaitu tegakkanlah agama (keimanan dan ketakwaan) dan janganlah kamu berpecah belah di dalamnya. Sangat berat bagi orang-orang musyrik (untuk mengikuti) agama yang kamu serukan kepada mereka. Allah memilih orang yang Dia kehendaki kepada agama tauhid dan memberi petunjuk kepada (agama)-Nya bagi orang yang kembali (kepada-Nya). (QS. Asyura ayat 13)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin, dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, serta dukungan dan doa dari orang-orang tercinta, sehingga peneliti bisa menyelesaikan dan mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Orang tua tercinta, Bapak Syaiful dan Ibu Ramiah, serta keluarga besar yang telah memberikan dorongan, bimbingan, dan doa atas keberhasilan peneliti;
2. Ibu Alva Yenica Nandavita M.E.Sy selaku Dosen Pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta waktunya selama peneliti menyelesaikan skripsi ini;
3. Sahabat dan kerabat seperjuangan di Ekonomi Syariah angkatan 2017, terkhusus Kelas E, yang telah saling membantu dan menguatkan dalam menyelesaikan pendidikan ini;
4. Pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini;
5. Almamater tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian proposal ini. Proposal ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Stara Satu (S1) Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

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

1. Ibu Dr. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA. selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dharma Setyawan, MA, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy, selaku Pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Namun peneliti menyadari, bahwa penyusunan skripsi inibelum mencapai kesempurnaan, karena itu peneliti mengharapkan kritik dansaran dari berbagai

pihak untuk kesempurnanya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti ini sendiri dan bagi pembaca pada umumnya.

Metro, 15 juni 2022

Peneliti,

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
HALAMAN JUDUL ..... **ii**
HALAMAN PERSETUJUAN ..... **iii**
HALAMAN NOTA DINAS ..... **iv**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **v**
HALAMAN ABSTRAK ..... **vi**
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN ..... **vii**
HALAMAN MOTTO ..... **vii**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **ix**
KATA PENGANTAR ..... **x**
DAFTAR ISI **xii**
DAFTAR TABEL ..... **xvi**
DAFTAR BAGAN ..... **xvii**

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. Pemasaran 11
1. Pengertian Harga jual 11
2. Eceran 12

B. Penentuan Harga Jual 13

1. Tujuan PenetapanHarga..... 14

2. Tahap-tahap Penentuan Harga Jual 14

3. Metode dalam penentuan harga..... 19

C. Etika Bisnis Islam 22

1.Pengertian Etika BisnisIslam 22

2.Prinsip-prinsip Etika BisnisIslam..... 23

3.Penentuan Harga Dalam Islam..... 26

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian 30

B. Sumber Data 30

C. Teknik Pengumpulan Data 32

D. Teknik Analisis Data.....33

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum 36

B. Penetapan Harga Jual Pada Toko Textile Jaya Abadi 38

C. Penetapan Harga Jual Produk pada Toko Textile Jaya Abadi terhadap penjualan dalam Etika Bisnis Islam..... 48

D. Analisis pendapat konsumen terhadap tentang harga jual kain eceran di Toko Textile Jaya Abadi 55

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan..... 57

B. Saran 58

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN - LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

DAFTAR TABEL 1.1..... 5

DAFTAR TABEL 1.2..... 6

DAFTAR BAGAN

DAFTAR BAGAN 4.1..... 39

DAFTAR BAGAN 4.1..... 44

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi merupakan ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan manusia. Sekarang ini semakin banyak perusahaan bermunculan sehingga persaingan semakin ketat. Oleh karena itu Perusahaan-perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapainya, baik berupa laba yang maksimal, kebutuhan hidup, pertumbuhan perusahaan, maupun menciptakan kesejakterahan masyarakat. Situasi tersebut mendorong para manajer perusahaan untuk meningkatkan kualitas, jenis, maupun model produknya. pendapatan laba bersih merupakan tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Untuk mendapatkan perolehan laba maksimal, perusahaan harus mengoptimalkan semua aktivitas perusahaan dengan baik agar memperoleh hasil yang maksimal.[1]

Keputusan untuk menentukan harga jual merupakan masalah yang harus diselesaikan. Kesalahan dalam menentukan harga jual dapat menyebabkan kesulitan dalam perusahaan. Jika perusahaan menetapkan harga terlalu tinggi maka akan sulit untuk menjual, sebaliknya jika harga terlalu

[1] Danang sunyoto, *Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis*, CAPS (Center For Academic Publishing Se rvice), Jakarta Hal. 84

rendah dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus dapat menentukan harga jual yang paling efektif.[2]

Dalam menentukan harga jual dengan baik, harga pokok produksi harus diketahui terlebih dahulu, karena harga pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Harga pokok produksi adalah komponen biaya yang berkaitan langsung dengan produksi. Penetapan harga jual memiliki peranan yang sangat penting bagi suatu perusahaan, sebab dari harga jual atau nilai suatu barang dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba perusahaan.[3]

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.[4]

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

---

[2] Yunta Sari, Lily Karlina Nasution. *Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada Ud Maju*, Jurnal Akuntansi Dan Bisnis, Vol.4 Mei 2018, Hal. 85-87

[3] Christiani N. Soei, H. Sabijono, T. Runtu. Jurnal Penetapan Harga Jual Produk dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing pada UD. Sinar Sakti, Jurnal EMBA Vol.2 No.3 September 2014, Hal. 209.

[4] H. Idris Parakkasi, "*Analisis Harga dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam" ,* Jurnal Laa Maysir , Vol. 5, No. 1, Juni 2018, 112.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن
تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

"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)[5]

Ayat diatas menerangkan tentang tidak diperbolehkannya mengambil harta orang lain secara tidak sehat atau batil yang tentunya dalam kegiatan ekonomi berkaitan dengan harga dikarenakan dalam setiap transaksi atau jual beli tidak boleh ada yang dirugikan.

Perusahaan yang penulis teliti adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi kain tekstil yang menjual barang secara terus menerus. Meskipun begitu, Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang juga melayani pesanan tertentu,diantaranya penjahit dan konveksi. Banyak toko textile yang menjual berbagai kain untuk dijadikan baju. Berkenaan dengan hal tersebut terdapat banyak perusahaan atau toko kain yang ada di Tulang Bawang, misalnya Toko Textile Jaya Abadi dan toko penjual kain lainnya yang menjual berbagai kain.[6]

Setiap Toko Textile memiliki permasalah terutama yang berkaitan dengan harga, dikarenakan Harga merupakan hal yang paling pokok dalam setiap transaksi. Terdapat beberapa Toko Textile yang tersebar di tulang bawang terutama pasar unit II masing memiliki tempat dan memiliki

[5] Departemen Agama RI, *al Qur'an dan Terjemahan,* (Jakarta: Syamil Cipta Media, 2014)
[6] Wawancara bersama pak erik pemilik toko tektile jaya abadi, 5 januari 2021

karyawan/pekerja yang cukup banyak dengan sasaran penjualan masyarakat perkotaan.

Persaingan yang terjadi dalam penjualan kain juga terjadi persaingan yang ketat. Hal ini dapat dilihat banyaknya perusahaan- perusahaan yang mendirikan perusahaan yang sama di wilayah Tulang Bawang. Selain itu terlihat bahwa penjual kain yang terlihat paling digemari masyarakat Tulang Bawang adalah Toko Textile Jaya Abadi. Toko tersebut juga dalam persaingan dengan toko penjual kain yang lain harus memiliki strategi dan metode dalam meningkatkannya volume penjualan. Untuk menguasai pangsa pasar yang tepat agar perusahaan dapat memposisikan diri dalam persaingan maka perusahaan harus melakukan kebijakan harga, karena tuntutan konsumen untuk mendapatkan pelayanan yang berkualitas dengan harga jual yang rendah mendorong perusahaan untuk menetapkan harga jual yang tepat karena secara tidak langsung dapat mempengaruhi volume penjualan bagi konsumen. perusahaan, karena dalam setiap dunia usaha baik produk maupun jasa, kegiatan yang dilakukan selalu dikaitkan dengan upaya mencapai keuntungan yang optimal bagi perusahaannya, keberhasilan pencapaian keuntungan tersebut sangat tergantung pada perencanaan dan kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut, sehingga perusahaan dapat bertahan dan berkembang.[7]

[7] Wawancara bersama Bapak Erick pemilik Toko Textile Jaya Abadi, 5 Januari 2021

Tabel 1.1

Perbedaan harga kain pada Toko Textile Jaya Abadi dan toko lainnya

Jenis Kain	Toko Textile Jaya Abadi (Harga)	Toko Awang (Harga)	Toko Ramiyah (Harga)
Kain Tessa	Rp 15.000,00.	Rp 17.000,00.	Rp 17.000,00.
Kain Katun Hero Triotex	Rp 12.000,00.	Rp 13.000,00.	Rp 13.000,00`
Kain Martin Bross	Rp 10.000,00.	Rp 11.000,00`	Rp 11.500,00
Kain Drill Proff	Rp 50.000,00.	Rp 52.000,00	Rp 55.000,00
Kain Mori	Rp 10.000,00.	Rp 13.000,00	Rp 13.000,00

Sumber : Nota belanja

Dari data tersebut bisa diketahui bahwa permasalahan yang terjadi di toko textile jaya abadi memiliki selisih harga yang berbeda pada beberapa kain permeternya beberapa kain tersebut di jual dengan selisih Rp1000 - 2000 permeternya lebih murah dari toko lain padahal kualitasnya sama. Menurut Pak Erick selaku pemilik Toko Textile Jaya Abadi setiap toko memiliki caranya sendiri dan faktor dalam menentukan harga dan juga adanya perbedaan dalam membeli barang sehingga terjadi perbedaan harga. Namun hal tersebut akan memicu rusaknya harga barang di pasaran dan akan mematikan perusahaan lain. Tidak hanya harga saja tetapi pelayanan dan fasilitas toko juga menjadi pengaruh dalam beretika berbisnis Kemudian dampaknya konsumen akan beralih berpindah toko.[8]

Berdasarkan hasil dari latar belakang yang dijelaskan diatas, maka peneliti tertarik untuk mengangkat masalah dan melakuan penelitian dengan judul : **Analisis Penentuan Harga Kain Eceran Per Meter Ditinjau Dari**

[8] Wawancara bersama Bapak Erick pemilik Toko Textile Jaya Abadi, 5 Januari 2021

Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan dari uraian yang terdapat pada latar belakang masalah, maka rumusan pertanyaan yang akan menjadi fokus penelitian, yaitu: Bagaimana analisis penentuan harga kain eceran permeter ditinjau dari etika bisnis islam di Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut di atas, maka tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah untuk menganalisis Penentuan harga kain eceran permeter ditinjau dari etika bisnis Islam di Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian 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 Penentuan Harga kain Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam 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 penjualan kain atau textile dalam menjalankan usahanya terutama dalam menentukan penetapan harga, sehingga terciptanya transaksi yang sesuai dengan perspektif ekonomi islam di Tulang Bawang.

D. Penelitian Relevan

Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada beberapa penelitian yang mengangkat tema yang sama dengan penelitian ini, antara lain sebagai berikut :

Tabel 1.2 Penelitian Terdahulu

1	Judul Skripsi	Elvan Firmansyah, 2018 Judul "Mekanisme Penetapan Harga Di Rumah Makan Rama Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam.[9]
	Jenis Penelitian	Penelitian ini termasuk kedalam jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu metode untuk menemukan secara spesifik dan realistis tentang apa yang sedang terjadi di masyarakat. Penelitian ini dilakukan di Rumah Makan Rama Tawes yang beralamat di Jl. Tawes 15 A Iring Mulyo Metro Timur mengenai mekanisme penetapan harga dalam kegiatan jual beli.

[9] Elvan Firmansyah "Mekanisme Penetapan Harga Di Rumah Makan Rama Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam"(Metro: IAIN METRO, 2018)

	Persamaan	Hasil penelitian dalam skripsi ini memiliki persamaan dalam penetapan harga yang berdasarkan Etika bisnis Islam.
	Perbedaan	Perbedaannya terdapat pada objek penelitian yaitu skripsi ini berfokus kepada permasalahanpenetapan harga di Rumah Makan sedangkan, skripsi yang diteliti sekarang ini lebih berfokus pada penetapan harga kain permeter.
2	Judul Skripsi	Mea Wulan Ndari, 2021 Judul " Perilaku Bisnis Perikanan persektif Etika Bisnis Islam (Studi Desa Suka Negeri Kecamatan Air Nipis Kabupaten bengkulu Selatan).[10]
	Jenis Penelitian	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif latar belakang dan keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan sosial. Pada penelitian ini peneliti harus terjun langsung ke lapangan, terlibat dengan

[10] Mea Wulan Ndari, Judul " Perilaku Bisnis Perikanan persektif Etika Bisnis Islam (Studi Desa Suka Negeri Kecamatan Air Nipis Kabupaten bengkulu Selatan" (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2021)

		masyarakat setempat. Terlibat dengan partisipan atau masyarakat berarti turut merasakan apa yang mereka rasakan dan sekaligus juga mendapatkan gambaran yang lebih komprehenshif tentang situasi setempat.
	Persamaan	Hasil penelitian dalam skripsi ini memiliki persamaan dalam penetapan harga yang berdasarkan Etika bisnis Islam.
	Perbedaan	Perbedaannya terdapat pada objek penelitian yaitu skripsi ini berfokus kepada permasalahan Perilaku Bisnis Perikanan Perspektif Etika Bisnis Islam di Desa Suka Negeri Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan, skripsi yang diteliti sekarang ini lebih berfokus pada penetapan harga kain permeter.
3	Judul Skripsi	Yulinda, 2019 dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, dalam skripsinya yang berjudul analisis penentuan harga jual produk dalam upaya peningkatan perolehan laba bersih pada PT. Mestika Mandiri Medan.[11]
	Jenis Penelitian	penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian

[11]Yulinda, judul "analisis penentuan harga jual produk dalam upaya peningkatan perolehan laba bersih pada PT. Mestika Mandiri Medan" (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, 2019)

		kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara menghasilkan data deskriptif analisis yaitu menggambarkan apa yang dinyatakan oleh sasaran penelitian yang bersangkutan, baik secara tertulis, lisan dan perilaku nyata, baik informasi yang didapatkan dari produsen atau konsumen.
	Persamaan	Hasil penelitian dalam skripsi ini memiliki persamaan dalam penetapan harga yang berdasarkan Etika bisnis Islam.
	Perbedaan	Perbedaannya terdapat pada objek penelitian yaitu skripsi ini berfokus kepada permasalahan penelitian dengan mengangkat permasalahanmengenai pandangan ekonomi terhadap penetapan harga dalam jual beli agar-agar dan jelly pada PT. Mestika Mandiri Medan, skripsi yang diteliti sekarang ini lebih berfokus pada penetapan harga kain permeter.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pemasaran

1. Pengertian Harga jual

Harga adalah sejumlah uang atau biaya yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Perusahaan menetapkan harga dengan berbagai cara. Di perusahaan kecil, harga sering kali ditetapkan oleh manajemen puncak atau bos.[1]

Sampai saat ini, harga pada umumnya ditentukan atau dipilih oleh pembeli dan penjual yang saling bernegosiasi. Penjual akan meminta harga yang lebih tinggi daripada yang mereka harapkan akan mereka terima, dan pembeli akan menawar lebih rendah dari yang mereka harapkan untuk membayarnya. Secara tradisional, harga berfungsi sebagai penentu utama pilihan pembeli. Meskipun faktor-faktor non harga telah menjadi semakin penting dalam perilaku pembeli selama beberapa dasawarsa ini, harga masih tetap merupakan salah satu unsur kepentingan yang menentukan pangsa pasar dan profitabilitas suatu benda usaha terutama usaha skala kecil. Kenyataannya harga mengalami tekanan untuk turun dalam beberapa tahun terakhir ini, ketika pendapatan riil konsumen tetap atau menurun dan konsumen akan mengalami ekspektasi (nilai harapan) yang berkurang, konsumen membeli lebih hati-

[1] Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran, Jilid I,* (Jakarta : PT. Prenhllindo, 2012) Hal. 479

hati, sehingga memaksa pengecer untuk menurunkan harga. kemudian Pengecer menekan produsen untuk menurunkan harga.

Berdasarkan hasil uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa harga adalah jumlah yang diterima penjual dari menjual suatu produk atau jasa. Yaitu penjualan yang terjadi di perusahaan, tempat kerja atau bisnis, harga tersebut tidak selalu harga yang diinginkan penjual untuk produk atau jasa, tetapi harga yang benar-benar terjadi sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli.

2. Eceran

Pengeceran adalah semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan non-bisnis.[2]

Eceran atau penjualan eceran atau yang dikenal dengan ritel adalah kegiatan usaha perdagangan (penjualan barang atau jasa) yang disalurkan langsung kepada konsumen akhir untuk digunakan sebagai kebutuhan pribadi, keluarga atau rumah tangga, bukan untuk dijual kembali. Pengecer adalah perantara dalam sistem saluran pemasaran, dimana pengecer mendapatkan barang dari produsen dan atau pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada konsumen akhir.

. Pada intinya, fungsi pengecer adalah memberikan pelayann kepada konsumen agar pembeliannya dilakukan dengan cara yang

[2] Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi 3 (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008) Hal. 191

semudah mungkin. Pengecer juga bertanggung jawab menyediakan produk yang baik dengan harga yang layak.

B. Penentuan Harga Jual

Harga jual produk bukan hanya merupakan kebijakan di bidang pemasaran atau keuangan, tetapi merupakan kebijakan yang mencakup seluruh aspek kegiatan perusahaan. Pada prinsipnya, harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah keuntungan yang wajar**.** Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah atau *mark-up*.[3]

Penentuan harga jual merupakan hal yang penting dalam suatu perusahaan karena merupakan hal dasar untuk menentukan laba yang diharapkan. Penentuan harga jual juga mempengaruhi kehidupan perusahaan. Penentuan harga jual yang terlalu tinggi akan menyebabkan konsumen beralih pada perusahaan pesaing yang menawarkan harga lebih murah dengan kualitas barang atau jasa yang relatif sama. Hal ini mengakibatkan perusahaan memperoleh kerugian jangka panjang yaitu kerugian konsumen yang secara otomatis Akan mengurangi keuntungan perusahaan. Sedangkan penetapan harga jual yang terlalu rendah menyebabkan perusahaan mengalami kerugian karena harga jual barang atau jasa tidak dapat menutupi seluruh biaya produksi.

[3] Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 5th ed. (Yogyakarta: UPP STIM YPKN, 2005). Hal 78

1. **Tujuan Penetapan Harga**

Dalam menetapkan harga pada sebuah produk perusahaan mengikuti prosedur 4 langkah, yaitu:[4]

a. Perusahaan dengan hati-hati menyusun tujuan-tujuan pemasarannya, misalnya memertahankan hidup, meningkatkan laba saat itu, ingin memenangkan bagian pasar atau kualitas produk.
b. Perusahaan menentukan kurva permintaan yang menunjukkan kemungkinan jumlah produk yang akan dijual per periode, pada tingkat harga alternatif. Semakin tidak elastis permintaan maka semakin tinggi harga yang dapat ditetapkan oleh perusahaan.
c. Perusahaan membuat perkirakan bagaimana biaya akan bervariasi pada tingkat produksi yang berbeda.
d. Perusahaan mengamati harga-harga para pesaing sebagai dasar untuk menetapkanharga mereka sendiri.

2. **Tahap-tahap Penentuan Harga Jual**

Penentuan harga selalu menjadi masalah bagi setiap perusahaan karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha ataupun pihak perusahaan. Penetapan harga dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Meskipun penetapan harga merupakan hal yang penting, namun masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalah

[4] Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, jilid 1, (JakartaJakarta : PT. Prenhllindo, 2012) Hal. 481

penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta share pasar yang dapat dicapai perusahaan.[5]

Dalam penentuan harga yang harus diperhatikan adalah faktor yang mempengaruhinya, baik yang langsung maupun yang tidak langsung :

a. Faktor yang secara langsung, yaitu harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, peraturan pemerintah, dan faktor lainnya.
b. Faktor-faktor yang tidak secara langsung tetapi berkaitan erat dengan penetapan harga antara lain harga produk sejenis yang dijual oleh pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi dan produk pelengkap, serta diskon bagi distributor dan konsumen.

Yang harus diperhatikan oleh manajemen pemasaran dapat dialihkan kepada prosedur penentuan harga yang ditawarkan. Apabila dalam sebuah perusahaan tidak memiliki prosedur yang sama dalam menentukan atau menetapkan harga dimana menurut Wiliam J. Stanton bahwa penetapan harga memiliki lima tahap yaitu :[6]

a. Mengestimasi Untuk Permintaan Barang

Pada tahap ini seharusnya perusahaan dapat mengestimasi permintaan barang atau jasa yang dihasilkan secara total yang akan memudahkan perusahaan dalam melakukan penentuan harga terhadap permintaan barang yang ada dibandingkan dengan

---

[5] Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi 3 (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008) Hal. 223

[6] Marius Angipora, Dasar-dasar Pemasaran , Raja Grafindo, Jakarta, 2002, Hal. 274

permintaan barang baru. Dalam mengestimasi permintaan suatu barang maka sebuah manajemen bisa menggunakan cara berikut :

1) Menentukan harga yang diharapkan (*expected price*) yakni harga yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen yang ditemukan berdasarkan perkiraan.
2) Mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga.

b. Mengetahui Terlebih Dahulu Reaksi Dalam Persaingan

Kebijaksanaan yang dilakukan oleh perusahaan dalam penentuan harga harus mempertimbangkan kondisi persaingan barang yang terdapat di pasar serta sumber-sumber penyebab lainnya. Seperti barang sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain barang pengganti atau substitusi.

c. Barang Lain Yang Dihasilkan Oleh Perusahaan Lain Yang Sama-Sama

menginginkan uang konsumen. Dalam menentukan sebuah pangsa pasar yang dapat diharapkan oleh kalangan perusahaan yang ingin bergerak maju lebih cepat dan tentu selalu mengharapkan market share yang lebih besar. Memang harus disadari bahwa untuk mendapatkan *market share* yang lebih besar ditunjang oleh kegiatan promosi dan kegiatan lain dari persaingan non harga, disamping dengan penentuan harga tertentu.

d. Strategi Harga

Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar terdapat beberapa strategi harga yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai target pasar yang sesuai, yaitu :

1) Penetapan Harga Penyaringan (*skimming price*)

Strategi ini berupa penetapan harga yang ingin mencapai setinggi-tingginya. Kebijaksanaan ini memiliki tujuan untuk menutupi biaya penelitian, pengembangan dan promosi. Oleh karena itu, strategi ini cocok untuk produk baru, karena :

a) Pada tahap perintisan (daur hidup produk)

Harga bukan merupakan suatu faktor penting karena masih sedikit sekali. Kesendirian produk yang terdapat di pasar merupakan kesempatan dalam pemasaran yang lebih efektif.

b) Perusahaan dapat membagi pasar berdasarkan tingkat penghasilan yakni menjual barang baru tersebut pada pasar yang kompetitif

c) Dapat pula berfungsi sebagai usaha berjaga-jaga terhadap kekeliruan dalam penetapan harga. Apabila penetapan harga pertama terlalu tinggi dan pasar tidak dapat menyerapnya maka perusahaan dapat dengan mudah untuk menurunkan nya.

d) Harga perkenalan atau promosi. Yang tidak dapat memberikan penghasilan dan laba yang tinggi.

e) Harga yang tinggi dapat membatasi permintaan terhadap batas-batas kapasitas produksi dalam perusahaan.

2) Penetapan Harga Penetrasi (*penetration price*) Penetapan harga penetrasi merupakan strategi penetapan harga yang serendah-rendah nya untuk mencapai volume penjualan yang relatif singkat. Strategi ini cenderung lebih bermanfaat dibanding dengan penetapan harga penyaring (*skimming*) jika kondisi ini terdapat di dalam pasar. Kondisi tersebut yaitu :

a) Kuantitas produk yang dijual sangat sensitif terhadap harga, artinya produk mempunyai permintaan yang sangat elastis.

b) Pengurangan-pengurangan yang penting dalam produk unit dan biaya pemasaran dapat terlaksanakan melalui operasi dalam skala besar.

c) Produk diharapkan mengalami persaingan sangat kuat setelah diluncurkan ke pasar.

d) Pasar dari kelas atas tidak cukup besar untuk mendukung harga yang ditentukan dengan strategi harga penyaring.

Mempengaruhi penetapan harga jual memandang faktor penetapan harga jual sebagai berikut :[7]

a. Faktor yang berkaitan dengan Laba *(Margin)* yangdiharapkan.

b. Faktor yang berkaitan dengan Produk atau penjualanproduk

[7] Christanti N. Soei, H. Sabijono, And T. Runtu, *"Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada Ud. Sinar Sakti*," *Jurnal EMBA* 2, no. 3 (September 2014): 208–217.

c. Faktor yang berkaitan denganBiaya

d. Penetapan HargaJual

3. **Metode Dalam Penentuan Harga**

Setelah mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, maka perusahaan baru akan memecahkan masalah penetapan harga ini dengan menggunakan metode penetapan harga. Ada beberapa metode penetapan harga (*methods of price determination*) yang dapat dilakukan budgeter dalam perusahaan, yaitu:[8]

a) Metode Taksiran (*Judgemental Method*) Perusahaan yang baru saja berdiri biasanya memakai metode ini.Pnetapan harga dilakukan dengan menggunakan insting saja walaupun market survey telah dilakukan.Biasanya metode ini digunakan oleh para pengusaha yang tidak terbiasa dengan data statistik. Penggunaan metode ini sangat murah karena perusahaan tidak memerlukan konsultan untuk surveyor. Namun, tingkat daya prediksinya sangat rendah karena ditentukan oleh insting.

b) Metode Berbasis Pasar (*Market-Based Pricing*)

1) Harga pasar saat ini (*current market price*)

Metode ini dipakai apabila perusahaan mengeluarkan produk baru, yaitu hasil modifikasi dari produk yang lama. Perusahaan akan menetapkan produk baru tersebut seharga dengan produk yang lama. Penggunaan metode ini murah dan

[8] Herman , *Marketing Strategy, Edisi 1*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2016). Hal.165

cepat. Akan tetapi pangsa pasar yang didapat pada 20 tahun pertama relatif kecil karena konsumen belum mengetahui profil produk baru perusahaan tersebut, seperti kualitas, rasa, dan sebagainya.

2) Harga pesaing (*competitor price*)

Metode ini hampir sama dengan metode harga pasar saat ini. Perbedaannya menetapkan harga produknya dengan mereplikasi langsung harga produk perusahaan saingannya untuk produk yang sama atau berkaitan. Dengan metode perusahaan berpotensi mengalami kehilangan pangsa pasar karena dianggap sebagai pemalsu.Ini dapat terjadi apabila produk perusahaan tidakmampu menyaingi produk pesaing dalam hal kualitas, ketahanan, rasa, dan sebagainya.

3) Harga pasar yang disesuaikan (*adjusted current market price*)

Penyesuaian dapat dilakukan berdasarkan pada faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal tersebut dapat berupa antisipasi terhadap inflasi, nilai tukar mata uang, suku bunga perbankan, tingkat keuntungan yang diharapkan (required rate of return), tingkat pertumbuhan ekonomi nasional atau internasional, perubahan dalam trend consumer spendling, siklus dalam trendi dan model, perubahan cuaca, dan sebagainya. Faktor internalnya yaitu kemungkinan kenaikan gaji dan upah,

peningkatan efisiensi produk atau operasi, peluncuran produk baru, penarikan produk lama dari pasar, dan sebagainya.

c) Metode Berbasis Biaya (*Cost-Based Pricing*)

1) Biaya penuh plus tambahan tertentu (*full cost plus mark-up*)

Dalam metode ini budgeter harus mengetahui berapa proyeksi full cost untuk produk tertentu. *Full cost* adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dan atau dibebankan bahan baku mulai diproses sampai produk jadi siap untuk dijual. Hasil penjumlahan antara *full cost* dengan tingkat keuntungan yang diharapkan (*required profit margin*) yang ditentukan oleh direktur pemasaran atau personalia yang diberikan wewenang dalam penetapan harga, akan membentuk proyeksi harga untuk produk itu pada tahun anggaran mendatang. *Required profit* margindapat juga ditetapkan dalam persentase. Untuk menetapkan profit, budgeterharus mengalikan *full cost* dengan persentase required profit margin. Penjumlahan antara profit dengan *full cost* akan menghasilkan proyeksi harga.

2) Biaya variabel plus tambahan tertentu (*variable cost plus mark-up)*

Dengan metode ini budgeter menggunakan basis *variblel cost*. Proyeksi harga diperoleh dengan menambahkan mark-up laba yang diinginkan. *Mark-up* yang diinginkan pada metode ini lebih tinggi dari mark-up dengan basis *full cost*. Hal

ini disebabkan biaya variabel selalu lebih rendah dari pada *full cost*.

Adapun metode-metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual menurut Fandi Tjiptono, khususnya bagi usaha skala kecil dibagi menjadi dua yaitu:

a) Metode Penentuan Harga Berbasis Biaya

Dalam metode ini, faktor penetapan harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, non aspek permintaan.

1) Standar *Mark Up Pricing* : Menambah presentase tertentu pada semua item dalam suatu kelas produk.

2) *Cost Plus Fixed Free Pricing* : Dalam hal ini perantara atau pengecer mendapatkan ganti atas semua biaya yang dikeluarkan, beberapapun besarnya karena pengecer memperoleh fee tertentu sebagaai laba.

C. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Memahami etika bisnis yang benar dalam pandangan Islam, terlebih dahulu akan dijelaskan tentang etika bisnis itu sendiri. Kata etika atau lazim disebut etik, berasal dari bahasa Yunani yaitu dari kata *"ethos"* yang dalam bentuk jamaknya *ta etha* yang berarti adat istiadat atau kebiasaan. Secara sederhana etika bisnis yaitu aturan-aturan yang menegaskan suatu bisnis boleh bertindak dan tidak boleh bertindak, dimana aturan-aturan tersebut dapat bersumber dari aturan tertulis

maupun aturan aturan yang tidak tertulis.[9]

Etika bisnis dalam Islam adalah sejumlah perilaku etis bisnis *(akhlaq al Islamiyah)* yang dibungkus dengan nilai-nilai islamyangmengutamakan halal dan haram. Jadi perilaku yang etis merupakan perilaku yang mengikuti perintah Allah dan menjauhi larangnya. Dalam Islam etika bisnis ini sudah banyak dibahas dalam berbagai literatur dan sumber utamanya adalah Al-Quran dan sunnaturrasul. Para pelaku bisnis diharapkan bertindak secara etis dalam berbagai aktivitasnya. Kepercayaan, keadilan dan kejujuran adalah elemen pokok dalam mencapai suksesnya suatu bisnis dikemudian hari.[10]

2. Macam-macam Etika Bisnis Islam

Ketentuan umum dasar yang menjadi rujukan bagi moral para pebisnis muslim untuk menentukan prinsip-prinsip yang dianut dalam menjalankan bisnisnya antara lain, yaitu persatuan (*tauhid)*, keseimbangan, tanggung jawab, kehendak bebas, dan *Ihsan*.

Bisnis yang beretika harus mempunyai visi dan misi semangat spiritual yang menyebarkan kebaikan bukan kejahatan. Seperti apa yang dimiliki dan dijalankan dalam bisnis Nabi Muḥammad Saw adalah: [38]

---

[9] Irham Fahmi, *Etika Bisnis (Teori, Kasus, dan Solusi),* (Bandung: CV Alfabeta, 2013), Hal. 2

[10] Fitri Amalia, "*Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil*," *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics* 6, no. 1 (January 28, 2014), https://doi.org/10.15408/ijies.v6i1.1373.

Pertama: *Ṣiddiq* (benar, jujur). Dalam berbisnis Nabi Muḥammad selalu dikenal sebagai seorang pemasar yang jujur dan benar dalam menginformasikan produknya.

Kedua: *Amanah* (Tanggung Jawab, Kepercayaan), seorang pebisnis haruslah dapat dipercaya. Dapat bertanggung jawab atas kepercayaan yang diberikan pelanggan akan kualitas barang dagangannya.

Ketiga: Faṭanah (Kecerdikan, Kebijaksanaan, Intelektualitas), memimpin bisnisnya menggunakan bisnisnya dengan mampu memahami, menghayati, dan mengenal tanggung jawab bisnisnya dengan sangat baik. Dengan ini pebisnis dapat menumbuhkan kreativitas dan kemampuan dalam melakukan berbagai inovasi yang bermanfaat bagi perusahaan sehingga bisa menjadi pebisnis yang sukses.

Keempat: Tabligh (komunikasi, keterbukaan, pemasaran) mampu menyampaikan keunggulan barang dagangan dengan bahasa yang menarik tanpa di buat-buat dan sesuai dengan faktanya, tepat sasaran bahasanya tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran.

Islam juga memberikan kemudahan dan kebebasan kepada pemeluknya untuk melakukan usaha (bisnis), namun dalam Islam ada beberapa prinsip dasar yang menjadi etika normatif yang harus ditaati ketika seorang muslim akan dan sedang menjalankan usaha, diantaranya:

1. Memiliki Kepribadian Spiritual (Takwa)
2. Rezeki yang dicari haruslah rizki yang halal.
3. Bersikap jujur dalam menjalankan usaha.
4. Berprilaku baik dan simpatik
5. Menepati janji dan tidak curang
6. Semua proses yang dilakukan dalam rangka mencari rezeki haruslah dijadikan sebagai sarana untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT.
7. Bisnis yang akan dan sedang dijalankan jangan sampai menimbulkan kerusakan lingkungan hidup.
8. Persaingan dalam bisnis dijadikan sebagai sarana untuk berprestasi secara fair dan sehat (*fastabikul al-khayrat*).
9. Tidak boleh berpuas diri dengan apa yang sudah didapatkan.
10. Menyerahkan setiap amanah kepada ahlinya, bukan kepada sembarang orang, sekalipun keluarga sendiri.

Dan dalam bertransaksi secara syari'ah, ada beberapa prinsip yang harus dihindari, yakni:

1. Menghindari Najasy (menyuruh orang lain untuk berpura-pura menawar)

حَدَّثَنَا زُهَيْرُ بْنُ حَرْبٍ حَدَّثَنَا يَعْقُوبُ بْنُ إِبْرَاهِيمَ حَدَّثَنَا أَبِي عَنْ صَالِحٍ عَنْ ابْنِ شِهَابٍ قَالَ حَدَّثَنِي أَبُو سَلَمَةَ بْنُ عَبْدِ الرَّحْمَنِ وَابْنُ الْمُسَيَّبِ أَنَّ أَبَا هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَخْبَرَهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَعَى لَهُمْ النَّجَاشِيَّ صَاحِبَ الْحَبَشَةِ فِي الْيَوْمِ الَّذِي مَاتَ فِيهِ وَقَالَ اسْتَغْفِرُوا لِأَخِيكُمْ

Artinya: Telah menceritakan kepada kami Zuhair bin Harb telah menceritakan kepada kami Ya'qub bin Ibrahim telah menceritakan kepada kami bapakku dari Shalih dari Ibnu Syihab berkata, telah menceritakan kepadaku Abu Salamah bin 'Abdurrahman dan Ibnu Al Musayyab bahwa Abu Hurairah radliallahu 'anhu mengabarkan keduanya, bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam mengumumkan meninggalnya an Najasyi raja Habasyah pada hari meninggalnya dan bersabda: "Mohonkanlah ampunan untuk saudara kalian ini".

2. Menghindari Talaqqy Rukban (Mencegat orang dusun masuk ke pasar)

قَا لَ رَ ثُوْ لُ ا للهِ صَلَّى ا للهُ عَلَيْهِ وَ سَلَّمَ : لاَ تَلَقُّ ا ا لرُّ كْبَا نَ ، وَ لاَيَبِيْعُ حَا ضِرٌ لِبَا دٍ ، قُلْتُ لاِ بْنِ عَبَّا سٍ : مَا قَوْ لُهُ : وَلاَ يَبِيْعُ حَا ضِرٌ لِبَدٍ ؟ قَا لَ : لاَ يَكُوْ نُ لَهُ سِمْسَا رٌ ا . مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ ، وَا للَّفْظُ لِلْبُخَا رِ يَّ

Artinya: Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Janganlah engkau mengha dang kafilah di tengah perjalanan (untuk membeli barang dagangannya), dan janganlah orang kota menjual kepada orang desa." Aku bertanya kepada Ibnu Abbas: Apa maksud sabda beliau "Janganlah orang kita menjual kepada orang desa?". Ibnu Abbas menjawab: Janganlah menjadi makelar (perantara).

Para pelaku bisnis atau disebut juga sebagai pelaku usaha ataupun wirausaha merupakan orang ataupun sekelompok orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Cara berpikir seorang wirausaha adalah selalu berusaha mencari, memanfaatkan peluang usaha yang dapat memberi keuntungan.

3. Penentuan Harga Dalam Islam

Ketika mengkaji tentang penetapan harga, sebenarnya tidak ada

dalil dari nas Al-Quran dan Hadits yang secara khusus membahas penetapan harga, namun dapat menggunakan garis panduan secaraumum berdasarkan prinsip menegakan keadilandan menolak kezaliman. penetapan harga dalam berdagang diperkuat dengan diaturnya dalam Al-Quran Surat An-Nisa [4]: Ayat 29 yang berbunyi:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن
تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

"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)[11]

Ayat diatas menerangkan tentang tidak diperbolehkannya mengambil harta orang lain secara tidak sehat atau batil yang tentunya dalam kegiatan ekonomi berkaitan dengan harga dikarenakan dalam setiap transaksi atau jual beli tidak boleh ada yang dirugikan.

Penentuan harga mempunyai dua bentuk; ada yang boleh dan ada yang haram. Penetapan harga oleh pemerintah (*tas'ir*) tidak adil atau *zalim*, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan." Lebih lanjut Qardhawi menyatakan bahwa jika penetapan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima. suatu harga yang tidak mereka senangi, maka perbuatan tersebut tidak dibenarkan oleh agama, kecuali penetapan harga tersebut menciptakan keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak

[11] Departemen Agama RI, *al Qur'an dan Terjemahan,* (Jakarta: Syamil Cipta Media, 2014)

menjual di atas harga resmi, diperbolehkan dan harus diterapkan.[12]

Pemaparan di atas menjelaskan bahwasanya penetetapan harga dalam Islam terbagi menjadi dua yakni :

a. Pertama, ada yang diperbolehkan dengan syarat adil bagi penjual dan pembeli.
b. Kedua, ada yang dilarang karena mengandung unsur zalim atau merugikan salah satu atau kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli. Penetapan harga dalam Islam juga harus berdasarkan kejujuran terhadap kualiti dan kuantiti barang yang diperjualbelikan. Supaya kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan dan tidak mendzalimi pihak manapun karena setiap kegiatan Muslim harus bertujuan untuk mencari ke ridha'an Allah SWT.

berdasarkan makna adil yang ada dalam Al-Qur'an sebagaimana disebutkan diatas, maka bisa diturunkan sebagai nilai turunan yang berasal darinya sebagai berikut:[13]

a. Persamaan Kompensasi

Persamaan kompensasi adalah pengertian adil yang paling umum, yaitu bahwa seseorang harus memberikan kompensansi yang sepadan kepada pihak lain sesuai dengan pengorbanan yang

---

[12] HM. Birusman Nuryadin, "Harga dalam Perspektif Islam" dalam *MAZAHIB*, (Samarinda:Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Samarinda), Vol IV, No. 1 Juni 2007, Hal. 93.

[13] Malahayatie, *"Keadilan, Negara Dan Pembangunan Ekonomi : Perspektif Ekonomi Islam" Dalam Jurnal JESKape, (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Lhokseumawe),* Vol.2 No.1 Januari-Juni 2018.

telah dilakukan. Pengorbanan yang telah dilakukan inilah yang menimbulkan hak kepada seseorang yang telah melakukan pengorbanan untuk memperoleh balasan yang seimbang dengan pengorbanannya.

b. Persamaan Hukum

Persamaan hukum disini berarti setiap orang harus diperlakukan sama didepan hukum. Tidak boleh ada diskriminasi terhadap seseorang didepan hukum atas dasar apapun juga.

c. Moderat

Moderat disini dimaknai sebagai posisi tengah.Nilai adil disini dianggap telah diterapkan seseorang.Jika orang yang bersangkutan mampu memposisikan dirinya dalam posisi ditengah.

d. Proposional

Adil tidak selalu diartikan sebagai kesamaan hak, namun hak ini disesuaikan dengan ukuran setiap individu atau proposional, baik dari sisi tingkat kebutuhan, kemampuan, pengorbanan, tanggung jawab, ataupun kontribusi yang diberikan oleh seseorang.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya, penelitian ini termasuk penelitian lapangan *(field research)*, yaitu suatu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan subjek atau objek penelitian saat ini berdasarkan fakta yang tampak atau sebagainya. Penelitian di lakukan dengan cara wawancara di lapangan serta peneliti terlibat langsung.[1]

Penelitian lapangan ini dilakukan dengan meneliti secara langsung permasalahan yang ada di lapangan agar untuk mendapatkan hasil yang diharapkan secara maksimal. Yang dimaksud dalam penelitian lapangan yaitu Pihak penjual kainTextile di Tulang Bawang.

2. Sifat Penelitian

Penelitian *Field Research* (Penelitian Lapangan) merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif, metode ini dilakukan peneliti dengan mengadakan penelitian langsung dilapangan, dengan mengumpulkan data-data untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada serta menguraikan dan menggambarkan sesuai dengan masalah yang dikaji.[2]

---

[1] Nina Nurdiani, "Teknik Sampling Snowball Dalam Penelitian Lapangan," *Comtech Vol* 5 No.2 (2014): 3.

[2] Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi,* (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), Hal. 48

Dalam penelitian ini mengkaji, mendeskripsikan dan menguraikan hasil bagaimana Penentuan Harga Jual kain eceran permeter pada Penjualan Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang dan menurut etika bisnis islam.

B. Sumber Data

sumber data yang digali dalam penelitian ini terdiri dari sumber data utama yang berupa kata-kata dan tindakan, serta sumber data tambahan yang berupa dokumen-dokumen. Sumber dan jenis data terdiri dari data dan tindakan, sumber data tertulis, foto, dan nota.

Penulis mengumpulkan semua data yang kemudian disajikan dalam skripsi sebagai usaha gabungan dari apa yang dilihat dan apa yang didengar, yang kemudian dicatat secara rinci tanpa ada sesuatu yang ditinggalkan sedikitpun, agar data-data yang ada menjadi valid (bisa dipertangungjawabkan). Sumber data dibagi menjadi dua yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data utama (primer) yaitu sumber data yang akan diambil peneliti dengan melalui wawancara. Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Dalam hal ini sumber data yang utama adalah :

a. Pemilik toko selaku penentu harga barang
b. Karyawan selaku pekerja
c. Pelanggan selaku konsumen

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau sekunder.[3]Dalam hal ini sumber data utamanya adalah Sumber data tamabahan yaitu sumber data di luar kata-kata dan tindakan yakni sumber data tertulis. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini seharusnya atau biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu. Dalam hal ini data sekundernya adalah terkait dengan penentuan harga.

a. Nota belanja agar dapat mengetahui harga.
b. Foto terkait penjualan.
c. Buku atau *e-journal* sebagai pendukung landasaan teori.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam mengumpulkan data yaitu :

1. Wawancara *(Interview)*

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab lisan dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik. Ada tiga jenis wawancara untuk memahami penelitian kualitatif, yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur, dan wawancara tak terstruktur.[4]

---

[3] *Ibid., Hal. 128.*
[4] Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif, (Bandung : CV. Alfabeta, 2015), Hal. 73

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan jenis wawancara tak struktur, yaitu wawancara secara bebas terpimpin. Wawancara dilakukan kepada pemilik Toko Textile Jaya Abadi (Pak Erick), karyawan (Pak Ruben, Melina), dan konsumen (Afif, Sumadi, Fajar, Neneng, dan Aisyah).

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sebuah teknik yang diterapkan guna mendapatkan data tertulis seperti dokumen, buku, majalah, dan lain-lain.[5] Dokumentasi pada penelitian ini digunakan untuk memperoleh informasi melalui sumber-sumber tertulis atau dokumen-dokumen baik dari nota, 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.

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.[6] 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.

---

[5] Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2000), Hal.102

[6]Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian*., Hal. 275.

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:

1. Pengumpulan Data

   Proses mengumpukan data hasil yang ada dilapangan dengan menggunakan berbagai cara seperti wawancara, survei maupun dokumentasi di tempat Toko Textile Jaya Abadi. Penelitian ini bersifat *Field Research* (Penelitian Lapangan), metode ini dilakukan peneliti dengan mengadakan penelitian langsung dilapangan, dengan mengumpulkan data-data untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada serta menguraikan dan menggambarkan sesuai dengan masalah yang dikaji.

2. Pengolahan Data

   Setelah semua data telah terkumpulkan semua, selanjutnya data yang terkumpul kemudian diolah 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.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Singkat Toko Textile Jaya Abadi

Penjualan kain menjadi bisnis ritel yang sangat potensial di Indonesia dari tahun ketahun. Dengan tujuan utama adalah memasarkan produk kain ke penjahit pribadi dan konveksi. Persaingan harga antar distributor kain semakin sengit yang diikuti dengan meningkatnya kompetitor lain, sehingga terdapat persaingan yang sangat ketat. Distributor kain hampir di seluruh wilayah Indonesia. Pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan dan Selat Sulawesi. Perusahaan toko kain pun menyebar di wilayah Jawa seperti Bandung, Tangerang, Yogjakarta, Malang, Karawang, Jakarta hingga wilayah timur Indonesia. Termasuk salah satunya adalah Toko Textile Jaya Abadi. Toko Textile Jaya Abadi yang beralamat Jl. Lintas Sumatra Dekat Pasar Unit II yang beroperasidi Kabupaten Tulang Bawang, Lampung.[1]

Aktivitas yang dilakukan oleh Toko Textile Jaya Abadi dimulai pada tahun 1990-an dan menjadi toko kain yang tertua yang ada di wilayah Tulang Bawang dan pak Erick sebagai pemilik tokonya. Toko Textile Jaya Abadi utama berada di wilayah Kawasan pasar Unit II Tulang Bawang. Kemudian membuka cabang di wilayah lain yaitu, unit VI.[2]

---

[1] Hasil Wawancara Dengan Bapak Erick Selaku Pemilik Toko Textile Jaya Abadi, Selasa 28 Juni 2022

[2] *Ibid.*

2. Visi dan Misi

a. Visi Perusahaan

1) Memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan melayani konsumen dengan baik dan tidak mengesampingkan kualitas produk.

2) Menjadi perusahaan yang mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

b. Misi Perusahaan

1) Menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat.

2) Menyediakan barang yang berkualitas.[3]

3. Sistem Pelayanan Karyawan Untuk Konsumen Di Toko Textile Jaya Abadi

Sejak awal berdiri Toko Textile Jaya Abadi mengalami perbaikan (*reparasi*) tempat usahanya. Karena konsumen terus bertambah pada setiap tahunnya sehingga Toko Textile Jaya Abadi diperbaiki agar cukup untuk menampung konsumen dan untuk membuat konsumen merasa lebih nyaman memilih barang kain di Toko. Bahkan guna meningkatkan kenyamanan konsumen pemilik dibantu oleh beberapa karyawan dalam melayani setiap konsumen di Toko Textile Jaya Abadi.[4]

Toko Textile Jaya Abadi mempekerjakan 7 karyawan yang bernama Ruben, Melina, Devi, Agus, Imam, Febri, Dan Ayu. Sedangkan, jam kerja karyawan yaitu mulai pukul 08.30 WIB s/d 13.00 WIB dengan

[3] *Ibid.*
[4] *Ibid.*

waktu istirahat secara kondisional. Menurut Mbak Devi selaku karyawan, waktu istirahat kondisional maksudnya yaitu karyawan diberikan waktu istirahat di sela-sela jam kerja. Selain itu setiap karyawan Toko Textile Jaya Abadi memiliki tugas melayani konsemen/pelanggan memberi tahu harga dan memotongkan kain jika ada yang membeli kain, kemudian di Toko Textile Jaya Abadi sistem penghafalan harga-harga kain untuk karyawan. Sehingga pelanggan saat memilih kain langsung bertanya kepada karyawan berapa harga kain per meter. Semua pekerjaan di Toko Textile Jaya Abadi sudah ditentukan oleh pemilik atau bos. Dan sejauh ini belum ada yang pelanggan komplein terhadap harga yang ditentukan oleh Toko Textile Jaya Abadi.[5]

B. Penetapan Harga Jual Pada Toko Textile Jaya Abadi

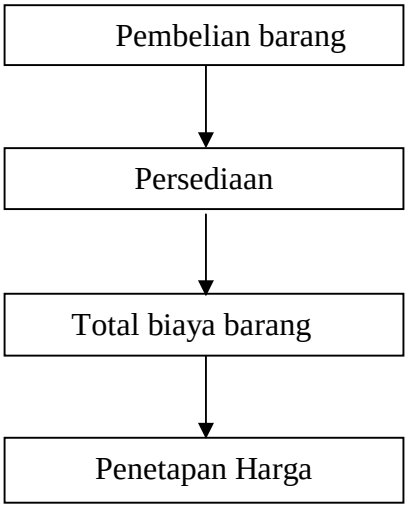
1. Proses Penetapan Harga Jual Pada Toko Textile Jaya Abadi

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga atas sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan keuntungan. Menurut Pak Erick penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan.

[5] Hasil Wawancara Dengan Mbak Devi Selaku Karyawan Toko Textile Jaya Abadi , Selasa 21 Juni 2022

Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin.[6]

Bagan 4.1
Tahap Proses Penetapan Harga Jual Produk Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang



Sumber: Data diolah tahun 2022 [7]

Keterangan:

a. Pembelian Barang Bahan Kain

Pembelian barang merupakan kegiatan awal yang dilakukan oleh perusahaan Toko Textile Jaya Abadi sebelum melakukan kegiatan distribusi dan melakukan penjualan. Dalam hal Bapak Erick memiliki kegiatan yang harus mengerti bahan apa saja yang harus dibeli terutama bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan produk baju sekalah

[6] Hasil Wawancara Dengan Bapak Erick Selaku Pemilik Toko Textile Jaya Abadi, Selasa 21 Juni 2022

[7] *Ibid.*

misalnya dan lain-lain. Dalam pembelian dan pembelanjaan, perusahaan memperhatikan barang yang akan dibeli berdasarkan kualiatasnya, Toko Textile Jaya Abadi menggunakan produk dengan kualitas yang sangat baik yang digunakan sebagai bahan dasar pembuatan baju dan celana.[8]

b. Persediaan

Tahap selanjutnya setelah pembelian/pembelanjaan yang dilakukan oleh perusahaan Toko Textile Jaya Abadi adalah mengumpulkan barang atau bahan yang sudah dibeli. Menurut pak Erick selaku pemilik toko Dalam kegiatan ini banyak hal yang harus dilakukan oleh Toko Textile Jaya Abadi karena sesudah barang atau bahan dibeli dan sebelum barang dijual banyak hal yang harus dilakukan dan diperhitungkan dalam pengecekan persediaan barang/bahan digudang. Beberapa hal yang dilakukan perusahaan Toko Textile Jaya Abadi dalam kegiatan ini yaitu:[9]

1) Cek Barang Baru

Maksud dari barang baru ini adalah barang yang baru saja dibeli oleh perusahaan Toko Textile Jaya Abadi. Kegiatan ini merupakan perhitungan dari bahan yang dibeli Toko Textile Jaya Abadi menghitung jumlah bahan dan jumlah harga yang baru saja masuk gudang, hal ini dilakukan agar terhindar dari kerugian.

---

[8] *Ibid.*
[9] *Ibid.*

2) Cek Barang Lama

Cek gudang tidak hanya menghitung atau memperhatikan harga dan jumlah barang yang baru saja dibeli atau masuk gudang, tetapi dalam cek gudang ini juga memperhatikan harga barang. dan selalu dapat terjual pak Erick selaku pemilik Toko Textile Jaya Abadi mememili strategi tertentu agar barang tersebut tetap laku.[10]

Pak Erick "barang yang sudah lama atau sudah lama tidak laku, agar tetap laku yaitu mengurangi harganya menjadi 20% dari harga sebelumnya atau di buat bonus dari belanja pelanggan."

3) Total Biaya

Seiring dengan beberapa kegiatan cek gudang diatas, ada hal penting yang dilakukan oleh perusahaan Toko Textile Jaya Abadi yaitu cek bahan yang baru saja masuk ke gudang akan dihitung agar dapat diketahui berapa jumlah biaya yang telah dikeluarkan dalam melakukan kegiatan penjualan barang. Kegiatan ini diperlukan ketelitian yang tinggi. Selain itu, dalam perhitungan ini tidak hanya jumlah harga barang/bahan saja yang dihitung, tetapi ada beberapa hal lain yang perlu diperhitungkan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam tahap pengecekan modal yaitu:

a) Cek biaya barang
b) Cek biaya transportasi
c) Cek biaya lain-lain

[10] *Ibid.*

d) Cek biaya total

Berdasarkan pemaparan dari hasil penelitian diatas, dapat diketahui bahwa cek modal sangat diperhatikan oleh perusahaan Toko Textile Jaya Abadi, karena cek modal ini akan sangat menentukan harga jual produk tersebut. Dengan adanya pengecekan modal, maka perusahaan dapat mengetahui biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan yang kemudian dapat dihitung harga jual produk tersebut dengan metode penetapan harga yang digunakan.

Misal:

Perhitungan harga pada barang pada Toko Textile Jaya Abadi, Pak Erick membeli barang kain per roll 40 meter seharga Rp.1000.000 dan ongkos kirimnya Rp.50.000 dari Jawa Ke Lampung dan Rp.5000 biaya penanganan.

4) Penetapan Harga

Proses penetapan harga dalam tahap ini merupakan tahap yang sangat penting setelah beberapa tahapan yang dilakukan oleh perusahaan Toko Textile Jaya Abadi diatas. Setelah semua kegiatan sebelumnya terlaksana seperti belanja, stok barang dan cek total biaya produksi barulah langkah selanjutnya yaitu menentukan harga jualnya.

Misalnya perhitungan harga pada barang pada Toko Textile Jaya Abadi, Bapak Erick membeli barang kain Per Roll/Gulung 40

Meter seharga Rp.1000.000 dan ongkos kirimnya Rp.50.000 dari Jawa ke Lampung dan Rp.5000 biaya penanganan. semua total Rp.1.055.000. Dan menambahkan presentase keuntungan 20% menjadi Rp.1.266.000. kemudian di jual harga eceran permeternya menjadi Rp.32.000 permeternya.

Jadi Toko Textile Jaya Abadi dalam penetapan harga jual produknya, Toko Textile Jaya Abadi menggunakan Metode Berbasis Biaya *(Cost-Based Pricing*) yaitu: Biaya penuh plus tambahan tertentu (*Full Cost Plus Mark-up*), dengan memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan sejak bahan baku mulai diproses sampai produk jadi siap untuk dijual.

C. Penetapan Harga Jual Produk Pada Toko Textile Jaya Abadi Terhadap Penjualan Dalam Etika Bisnis Islam

Etika bisinis Islam yaitu penambahan aspek halal-haram pada moralitas suatu etika bisnis. Sehingga perilaku muslim dalam etika bisnis seyogyanya harus berpedoman pada Al-Quran dan As-Sunnah sehingga menimbukan kebaikan dan perilaku ethis dalam Islam. Penetapan harga dalam Islam ada dua yaitu dua bentuk yaitu, ada yang boleh dan ada yang haram. Penentuan harga oleh pemerintah (*tas'ir*) ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan.[11]

Toko Textile Jaya Abadi sudah menerapkan prinsip dalam etika berbisnis Islam yang menganjurkan kepada setiap muslimin bahwa suatu

[11] Fitri Amalia, "*Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil*," *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics* 6, no. 1 (January 28, 2014).

bisnis bukanlah keuntungan semata yang diperhatikan melainkan segala sesuatu yang terkait dengan bisnis tersebut tidak boleh bertentangan dengan etika bisnis Islam.[12] Etika bisnis Islam memberikan ketentuan dasar bahwa perilaku bisnis harus mengetahui, memahami dan juga menjalankan etika dalam berbisnis, seperti persatuan (*tauhid)*, keseimbangan, tanggung jawab, kehendak bebas, dan *Ihsan*.

Disamping itu juga Toko Textile Jaya Abadi memiliki fungsi strategis, yaitu sebagai sebuah tempat bertemunya para pedagang dan pembeli atau konsumen dalam kegiatan perdagangan. Kedua pihak tersebut akan saling menentukan dan mempengaruhi harga.[13] Dalam penetapan harga jual agama Islam telah menjelaskan suatu proses jual beli, yaitu dalam surat An-Nisa ayat 29.

Maksud dari ayat adalah memerintahkan orang-orang yang beriman, melarang memakan harta dengan jalan yang dilarang Allah, dan membolehkan jual beli dengan dasar suka sama suka tidak ada keterpaksaakan antara pihak yang bersangkutan. Dan jangan menjerumuskan diri kalian dengan melanggar perintah-perintah Allah. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang.

Sebelum menetapkan harga ada beberapa konsep dalam Ekonomi Islam yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Permintaan dan Penawaran

Permintaan suatu barang atau jasa yang diminta pada tingkat

[12] Hasil Wawancara Dengan Bapak Erick Selaku Pemilik Toko Textile Jaya Abadi, Selasa 28 Juni 2022

[13] *Ibid.*

harga tertentu dan dalam jumlah tertentu.

Penawaran terhadap pada Toko Jaya Abadi dan Kompetitornya, terdapat 2 faktor yang mempengaruhi penawaran, yaitu *maslahah* dan keuntungan. Pada Toko Jaya Abadi dan Kompetitornya *maslahah* sangat berpengaruh terhadap tingkat penawaran, karena jika mashlahah atau manfaat yang mendatangkan kebaikan yang terkandung pada produk yang dihasilkan semakin meningkat, maka produsen akan memperbanyak jumlah barangnya.[14] Hal ini ditujukan pada Toko Jaya Abadi, mereka mengeluarkan produk yang mengandung *maslahah* pada konsumen, yaitu dengan produk sering dibeli sebagai barang yang paling penting digunakan untuk menjahit baju atau celana, secara tidak langsung mengandung mashlahah bagi konsumen Penjahit dan Konveksi akan mengalami penjualan yang makin meningkat.

1. Harga yang Adil Dalam Islam

Ajaran Islam memberikan jalan tengah untuk berbagai segala aspek kehidupan. Misalnya anatara dunia dan akhirat, antara rasio dan hati, antara rasio dan norma, antara idealisme dan fakta, antara individu dan masyarakat dan sebagainya. Ajaran Islam mengacu berbagai sumber yang telah ditetapkan dalam Al-Quran dan As-Sunnah.

[14] Hasil Wawancara Dengan Bapak Erick Selaku Pemilik Toko Textile Jaya Abadi, Selasa 28 Juni 2022

Penentuan harga haruslah adil, sebab keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dalam semua transaksi yang Islami. Keadilan merupakan nilai paling sesuai dalam Ekonomi Islam. Menegakkan keadilan dan pemberantas kezaliman adalah tujuan utama risalah para Rasul-Nya. Untuk memenuhi harga yang adil dalam Islam, adapun nilai turunan dari harga yang adil sebgai berikut:[15]

a. Persamaan Kompensasi

Persamaan kompensasi adalah pengertian adil yang paling umum, yaitu bahwa seseorang haris memberikan kompensasi yang sepadan kepada pihak lain sesuai dengan pengorbanan yang telah dilakukan yang menimbulkan hak seseorang yang telah melakukan pengorbanan untuk memperoleh balasan yang seimbang dengan pengorbanannya.

Toko Textile Jaya Abadi dalam menetapkan harga jual produk, memberikan kualitas dan mutu terhadap produk, serta pelayanan yang prima kepada konsumen. Dalam hal ini konsumen pun tidak ada keraguan untuk membeli produk yang dijual Toko Textile Jaya Abadi.[16]

Sedangkan pada Kompetitornya dalam menetapkan harga jual kain memberikan harga yang murah dengan kulitas

[15] Malahayatie, *"Keadilan, Negara Dan Pembangunan Ekonomi : Perspektif Ekonomi Islam" Dalam Jurnal JESKape, (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Lhokseumawe),* Vol.2 No.1 Januari-Juni 2018.

[16] Hasil Wawancara Dengan Bapak Erick Selaku Pemilik Toko Textile Jaya Abadi, Selasa 28 Juni 2022

dan mutu yang lumayan cukup baik dengan harga yang ditetapkan. Sehingga harga yang diberikan sesuai dengan apa yang dikorbankan.

b. Persamaan Hukum

Persamaan hukum disinni diartikan setiap orang harus diperlakukan sama dimata hukum, tidak boleh ada diskriminasi terhadap seseorang.

Pada Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya dalam melayani konsumen tidak ada diskriminasi terhadap konsumen karena konsumen menurut mereka adalah raja, semua golongan sama saja dilayani secara prima.

c. Moderat

Moderat disini sebagai posisi tengah-tengah. Dalam hal ini memberikan suatu implikasi bahwa seseorang harus mengambil posisi ditengah dalam arti tidak mengambil keputusan yang terlalu memperberatkan ataupun keputusan yang terlalu memperberat ataupun keputusan yang terlalu memperingan, misalnya dalam hal memberikan kompensasi.

Sesuai pernyataan diatas Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya misalnya dalam hal memberikan kompensasi, mereka memposisikan perusahaan mereka ditengah, tidak memberatkan atau meringankan konsumen tertentu.[17] Karena

[17] *Ibid.*

Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya menetapkan apa yang konsumen korbankan sama dengan perusahaan berikan begitu juga sebaliknya, sehingga balasan yang mereka dapatkan seimbang.

d. Proposional

Adil atau tidak selalu diartikan sebagai kesamaan hak, namun hak ini disesuaikan dengan ukuran setiap individu atau proposional, baik dalam sisi tingkat kebutuhan, kemampuan, pengorbanan, tanggung jawab, ataupun kontribusi yang diberikan seseorang.

Dalam hal ini perusahaan Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya dalam menetapan harga jual produk, mereka memberikan hak kosumen sesuai ukuran yang konsumen berikan ke produsen/perusahaan, baik dalam sisi tanggung jawab, pengorbanan dan kontribusi yang diberikan.[18]

Jadi menurut penjelasan diatas penetapan harga jual produk yang ditetapkan Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya sudah sesuai dengan kriteria nilai turunan harga yang adil dalam Islam.

2. Laba (Keuntungan)

Laba adalah selisih lebih atas penjualan bersi dari harga pokok dan biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikan bahwa

[18] *Ibid.*

keuntungan/laba merupakan selisih antara total penjualan dengan total biaya.

Proses penetapan keuntungan yang dilakukan Toko Textile Jaya Abadi yaitu dengan memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses penjualan. Dalam menetapkan keuntungan yang diinginkan Toko Textile Jaya Abadi tidak mempunyai persentase keuntungan yang sama setiap produknya, karena Toko Textile Jaya Abadi mementingkan kualitas dan mutu barang yang mereka perjualkan.[19]

Sedangkan pada kompetitornya dalam menentukan keuntungan yang diinginkan, mempunyai persentase 30% dari harga pokok produksi dengan menambahkan total biaya dalam proses suatu produk.[20]

Penetapan keuntungan pada Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya tetap memperhitungkan biaya yang mereka keluarkan dalam produksi suatu produk. Laba (keuntungan) dalam Islam sendri tidak ada batasan atau standarisasi dalam pengambilan kuntungan yang mengikat para pedagang dalam melakukan transaksi jual beli mereka. Namun dalam hal ini tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam Islam, seperti sikap santun, *qana'ah*, toleransi dan memudahkan. Jadi Toko Textile Jaya Abadi dan Kompetitor boleh saja mengambil keuntungan berapapun yang mereka inginkan, asalkan

[19] *Ibid.*
[20] *Ibid.*

tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam agama Islam.

3. Larangan *Ikhtikar* (Penimbunan)

Rasulullah telah melarang praktik *ihktikar*, yaitu secara sengaja menahan atau menimbun (*hoarding*) barang, terutama pada saat terjadi kelangkaan, dengan tujuan untuk menaikan harga dikemudian hari.[21]

Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya adalah perusahaan penjualan kain eceran. Kain merupakan bahan pembuatan pakaian. Jadi ada mungkin adanya praktek *ikhtikar* (penimbunan)pada kedua toko tersebut, karena produk yang mereka jual sama merupakan produk yang tahan lama dan awet. [22]

Pada hakikatnya jual beli merupakan usaha untuk memperoleh laba dengan menaikan modal, dengan membeli barang/bahan yang lebih rendah/murah kemudian diolah menjadi barang untuk dijual dan menjualnya dengan harga yang lebih tinggi. Adapun proses dalam penetuan harga tidak hanya dilakukan oleh salah satu pihak saja melainkan melalui berbagai proses yang melibatkan berbagai pihak sehingga harga di pasar muncul atas kehendak pasar untuk meraih keuntungan.

Ibnu Taimiyah mengakui ide tentang keuntunngan yang merupakan motivasi para pedagang. Menurutnya para pedagang

---

[21] Fitri Amalia, "*Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil*," *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics* 6, no. 1 (January 28, 2014), https://doi.org/10.15408/ijies.v6i1.1373

[22] Hasil Wawancara Dengan Bapak Erick Selaku Pemilik Toko Textile Jaya Abadi, Selasa 28 Juni 2022

berhak memperoleh keuntungan melalui cara-cara yang dapat diterima secara umum tanpa merusak kepentingan dirinya sendiri dan kepentingan para pelanggannya.

Metode penetapan harga pada Toko Textile Jaya Abadi dan kompetitornya terhadap volume dalam ekonomi Islam, kedua perusahaan tersebut dalam menetapkan harga jual untuk meningkatkan volume penjualannya tidak ada cara yang *bathil* atau dengan cara yang dilarang agama Islam. Dan dalam pada pandangan Islam juga tidak membatasi dalam menetapkan harga dan cara meningkatkan volume penjualan yang terpenting dalam hal ini perusahaan tidak merugikan pihak yang bersangkutan seperti adanya unsur penipuan.[23]

D. Analisis Pendapat Konsumen Terhadap Tentang Harga Jual Kain Eceran Di Toko Textile Jaya Abadi

Toko Textile Jaya Abadi dan Pesaingnya memberikan kepuasan kepada konsumen melalui sistem jual beli dengan memilih sendiri dan kemudian di potong karyawan yang, karena konsumen dapat memilih sendiri sendiri barang yang inginkan sesuai dengan selera yang diinginkan. Sistem jual beli dengan memilih sendiri tersebut menjadi daya tarik konsumen untuk makan di Toko Textile Jaya Abadi dan Kompetitornya**.**

[23] *Ibid.*

1. Pelanggan Tetap (pelanggan yang paling sering belanja di Toko Textile Jaya Abadi)

   Menurut Bapak Sumadi selaku pelanggan tetap belanja di Toko Textile Jaya Abadi sangat puas dengan pelayanan dan harga yang di berikan selain karyawannya yang ramah dan juga banyaknya barang kain yang bervariasi sehingga pelanggan dapat memilih sesuai selera. Kemudian harga jual kain eceran selisih lebih hemat di bandingkan Toko lain.[24] Disisi lain menurut Mas Fajar selaku pelanggan tetap belanja kain di Toko Textile Jaya Abadi mengaku sangat sesuai dengan etika bisnis Islam dengan indikator keadilan seperti sesuai kompensasi dan proposional. [25]

2. Pelanggan Tidak Tetap (pelanggan yang hanya belanja sesuai dengan kebutuhan/tidak tetap)

   Menurut Mas Afif selaku pelanggan tidak tetap memilih pindah-pindah Toko sebab setiap toko memiliki kekurangan masing-masing misalnya Toko Textile Jaya Abadi, memang Toko Textile Jaya Abadi memiiki banyak barang dan lebih hemat di banding Kompetitornya. namun, kurangnya karyawan menjadi kurangnya kenyamanan pelanggan karena terlalu lama mengantri sedangkan karyawannya sudah menemani pelanggannya masing-masing.[26] Dan juga kurangnya fasilitas pendingin ruang sehingga ruangan menjadi panas dan gerah saat terik matahari. Lalu pelanggan memutuskan

[24] Hasil Wawancara Dengan Bapak Sumadi Selaku Pelanggan, Minggu 19 Juni 2022
[25] Hasil Wawancara Dengan Mas Fajar Selaku Pelanggan, Minggu 19 Juni 2022
[26] Hasil Wawancara Dengan Mas Afif Selaku Pelanggan, Minggu 19 Juni 2022

untuk membeli barang ke Toko lain, walaupun selisih harga tetapi pelanggan bisa menghemat waktu dan tidak mengantri lama. Menurut Mbak Neneng dan Mbak Aisyah belanja di toko lain hanya untuk keperluan sedikit dan mendesak Karena yang di beli hanya kain yang di perlukan saja dan tidak berbelanja untuk keperluan kedepannya.[27]

[27] Hasil Wawancara Dengan Mbak Neneng dan Mbak Aisyah Selaku Pelanggan, Minggu 19 Juni 2022

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Perusahaan Toko Textile Jaya Abadi menggunakan beberapa tahapan dalam proses penetapan harga jual barang kain terhadap penjualan, proses penentuan harga dimulai dari pembelian barang, persediaan, cek total biaya, sampai penentuan harga jual barang. Setelah melakukan tahapan tersebut Toko Textile Jaya Abadi menggunakan metode perhitungan harga yang berpedoman pada metode berbasis biaya. Perusahaan Toko Textile Jaya Abadi menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu (*Full cost plus mark-up*). Hal itu sejalan dengan Penentuan harga terhadap penjualan dilihat dari konsep Ekonomi Islam, kegiatan bisnis harus dilakukan dengan cara-cara terbaik dengan tidak melakukan kecurangan, penipuan, dan tindakan kezaliman lainnya. Kesadaran terhadap pentingnya etika dalam bisnis merupakan kesadaran tentang diri sendiri dalam melihat dirinya sendiri ketika berhadapan dengan hal baik dan buruk, yang halal dan yang haram. Toko Textile Jaya Abadi juga sudah menerapkan prinsip etika bisnis islam yaitu yaitu persatuan (*tauhid)*, keseimbangan, tanggung jawab, kehendak bebas, dan *Ihsan*. Dan juga tidak melakukan kecurang dalam berbisnis.

B. Saran

Toko Textile Jaya Abadi perlu memperhatikan mekanisme penentuan harga menurut etika bisnis Islam, hal tersebut antara lain:

1. Dalam penentuan keuntungan yang diinginkan perusahaan harus meningkatkan kualitas dan mutu barang sehingga menimbulkan *mashlahah* terhadap produk yang dibuat, yang kemudian berpengaruh terhadap minat konsumen dan meningkatnya jumlah produk yang diproduksi serta akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh pada perusahaan. Dan juga Tingkatkan ketelitian dalam proses penetapan suatu harga dengan melihat metode yang digunakan supaya perusahaan lebih konsisten dalam menentukan metode penetapan haarga jual yang lebih efektif bagi perusahaan.
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia, karena Sumber daya manusia merupakan kunci utama keberhasilan dalam menjalankan visi, misi dan tujuan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Amalia, Fitri. *"Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil." Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics 6*, no. 1 (January 28, 2014).https://doi.org/10.15408/ijies.v6i1.1373.

Arikunto, Suharsimin. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta :Rineka Cipta Ilmu, 2013.

Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Prenada Media Group, 2013.

Christanti N. Soei, H. Sabijono, and T. Runtu. *"Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada Ud. Sinar Sakti."* Jurnal EMBA 2, no. 3 (September 2014): 208–17.

Danang sunyoto, *Ekonomi manajerial Konsep terapan Bisnis*, Jakarta : CAPS (center for academic publishing service), 2013.

Gitosudarmo, and Indriyo. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2005.

Herman, *Marketing Strategy*, Edisi 1, Yogyakarta: Andi Offset, 2016.

HM. Birusman Nuryadin, *"Harga dalam Perspektif Islam"* dalam MAZAHIB, (Samarinda:Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Samarinda), Vol IV, No. 1 Juni 2007, h. 93.

H. Idris Parakkasi, *"Analisis Harga dan Mekanisme Pasar DalamPerspektif Islam"* ,Jurnal Laa Maysir, Vol. 5, No. 1, Juni 2018, 112.

Malahayatie, *"Keadilan, Negara Dan Pembangunan Ekonomi : Perspektif Ekonomi Islam"* Dalam Jurnal JESKape, (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Lhokseumawe), Vol.2 No.1 Januari-Juni 2018.

Marius Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*. Raja Grafindo, Jakarta, 2002.

Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. 5th ed. Yogyakarta: UPP STIM YPKN, 2005.

Murcitaningrum,Suraya. *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*, Bandar Lampung : Ta'lim Press,2013.

Nurdiani, Nina. *"Teknik Sampling Snowball Dalam Penelitian Lapangan."* Comtech 5 (2014): vol 3.

Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi Indonesia, Jakarta : PT.

Prenhllindo, 2012.

Putong, Iskandar. *Pengantar Ilmu Mikro & Makro*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2000.

Reza Woran. V. Ilat. L. Mawikere. *"Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada Ud. Vanela".* Jurnal EMBA 1659 Vol.2 No.2 Juni 2014, Hal. 1659-1669.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitaif, Kualitatif R&D*. Bandung : Alfabeta, 2015.

Taufiq, *"Memakan Harta Secara Batil (Perspektif Surat An-Nisa: 29 dan At-Taubah: 34)"* Jurnal Ilmiah Syariah, Vol 17, No 2, Desember 2018, 249.

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*, Edisi 3 Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008.

Umar Husein, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2000)

Yunta Sari, Lily Karlina Nasution. *Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada Ud Maju*, Jurnal Akuntansi Dan Bisnis, Vol.4 Mei 2018, Hal. 85-87

LAMPIRAN-LAMPIRAN

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 : 3435/In.28.3/D.1/PP.00.9/12/2020 11 Desember 2020
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:
Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy
di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama	:	Riskon Wasi`An
NPM	:	1702040083
Fakultas	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	:	Ekonomi Syariah (Esy)
Judul	:	Analisis Penentuan Harga Kain Eceran / Per Meter Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)

Dengan ketentuan :
1. Pembimbing mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi mahasiswa sampai dengan selesai.
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.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2803/In.28/D.1/TL.00/07/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Toko Textile Jaya Abadi
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2804/In.28/D.1/TL.01/07/2022, tanggal 28 Juli 2022 atas nama saudara:

Nama	: **Riskon Wasi`an**
NPM	: 1702040083
Semester	: 11 (Sebelas)
Jurusan	: Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Toko Textile Jaya Abadi, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 28 Juli 2022
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; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2804/In.28/D.1/TL.01/07/2022

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

Nama	:	**Riskon Wasi`an**
NPM	:	1702040083
Semester	:	11 (Sebelas)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di Toko Textile Jaya Abadi, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)".
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.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 28 Juli 2022

Mengetahui,
Pejabat Setempat

ERICK

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

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-889/In.28/S/U.1/OT.01/06/2022

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

Nama	: Riskon Wasi`An
NPM	: 1702040083
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 1702040083

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, 17 Juni 2022
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP.19750505 200112 1 002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Riskon wasi'an
NPM : 1702040083
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **ANALISIS PENENTUAN HARGA KAIN ECERAN PER METER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi kasus Toko Textile Jaya Abadi Tulang Bawang)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 10%.**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 28 Sepetember 2022
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dharma Setyawan, M.A.
NIP.198805292015031005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.idEmail: iainmetro@metrouniv.ac.id,

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN METRO

Nama : **Riskon Wasi'an** Jurusan/ Fakultas: FEBI/Ekonomi Syariah
NPM : 1702040083 Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			- Tambah sumber data primer & siapa yg akan diwawancarai - Daftar pustaka disebutkan sesuai jenisnya. - Buku Metopen maksimal 3, jangan terlalu banyak - LBM lebih ditajamkan lagi permasalahan & pentingnya dilakukan penelitian ini	

Pembimbing,

Alva Yenica Nandavita, M.E.,Sy
NIDN.2017069101

Mahasiswa Ybs.

Riskon Wasi'an
NPM. 1702040083

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Riskon Wasi`an **Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah**

NPM : 1702040083 **Semester/TA : X/2022**

No	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis /	- Perbaiki Hal ii, spasi 1 jangan 2 - Hal 5 pertanyaan & tujuan penelitian diperbaiki. Pertanyaan tambah kata tanya, Tujuan : jgn ada kata tanya lagi. - Hal. 30 - 32 diperbaiki sesuai catatan, jgn terlalu panjang penjelasan Anda. - Dibagian wawancara, sebutkan nama yg akan diwawancarai serta sebutkan berpa jumlah konsumen yg akan diwawancarai. - Hal. 28. Alasan / Indikator memilih data primer mana ??? kenapa jadi hilang ?	

Dosen Pembimbing

Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy
NIDN. 2017069101

Mahasiswa Ybs,

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.idEmail: iainmetro@metrouniv.ac.id,

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN METRO

Nama : **Riskon Wasi'an**
NPM : 1702040083

Jurusan/ Fakultas: FEBI/Ekonomi Syariah
Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin / 27-08-21		- Perbaiki sistematika penulisan dengan mengacu pedoman penulisan skripsi - Permasalahan belum tergambar jelas di Latar Belakang Masalah - Pertanyaan penelitian dirubah dahu. Narasi diperbaiki - Tujuan Penelitian sesuaikan dg Pertanyaan penelitian / Rumusan Masal. - Manfaat, Narasi diperbaiki - Penelitian Relevan dibuat tabel. - BAB II, teori jangan melebar, sesuaikan dg Penelitian Anda. - Tambahkan teori tg Etika Bisnis Islam. - BAB III, setiap komponen kaitkan dg Penelitian Anda dan sertakan dasar akademiknya. - Wawancara sesuaikan dg data primer. - Perbaiki sistematika penulisan di Daftar Pustaka. - Cari sumber kata yg dikas & bisa dipertanggung jawabkan	

Pembimbing,

Alva Yenica Nandavita, M.E.,Sy
NIDN.2017069101

Mahasiswa Ybs.

Riskon Wasi'an
NPM. 1702040083

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Riskon Wasi`an **Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah**

NPM : 1702040083 **Semester/TA : X/2022**

No	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa / 29 Maret 2022	ACC BAB I, II, III Silahkan lanjutkan untuk diseminarkan	

Dosen Pembimbing

Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy
NIDN. 2017069101

Mahasiswa Ybs,

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Riskon Wasi`an | **Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah**

NPM : 1702040083 | **Semester/TA : X/2022**

No	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tanggan
2.	10 Maret 2022 / Kamis	- Wawancara menyesuaikan data primer - Subyek yg diwawancarai harus jelas. - Dokumentasi : Pada penelitian ini harus dijelaskan bentuk dokumentasinya apa. - Hal. 31 diperbaiki, dijelaskan alasan akademisnya menyesuaikan penelitian ini. - Gunakan Buku Pedoman Penelitian skripsi untuk penulisan. - Judul penulisannya diperbaiki	

Dosen Pembimbing

Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy
NIDN. 2017069101

Mahasiswa Ybs,

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.idEmail: iainmetro@metrouniv.ac.id.

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN METRO

Nama : **Riskon Wasi'an** Jurusan/ Fakultas: FEBI/Ekonomi Syariah
NPM : 1702040083 Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	4/1/2022 Selasa		- Daftar Isi perbaiki - LBM diperbaiki dan dipertajam - Alasan penelitian harus jelas - Pertanyaan dan tujuan penelitian diperbaiki - Penelitian Relevan diperbaik dan tambah Fokus - Teori ambil dari buku, jika dari jurnal jgn terlalu banyak, kalau perlu tambah jurnal Internasional - Tambah teori tahapan penentuan Harga - Hal. 13 Sub judul disesuaikan - Konsistensi ~~penentuan~~ penulisan kata "Penetapan" dan "Penentuan" - Sumber Data primer diperbaiki - Penentuan sampel harus jelas - Data Sekunder diperbaiki	

Pembimbing, Mahasiswa Ybs.

Alva Yenica Nandavita, M.E.,Sy
NIDN.2017069101

Riskon Wasi'an
NPM. 1702040197

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Riskon Wasi`an **Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah**

NPM : 1702040083 **Semester/TA : X/2022**

No	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tanggan
1.	10 Maret 2022 / Kamis	- Cover diperbaiki - Hal ii diperbaiki. - Perbaiki kata pengantar - TTD di kata pengantar - Daftar Isi diperbaiki. - BAB I Paragraf pertama diperbaiki kalimat masih janggal. - Footnote Rata kanan-kiri. - Penulisan Ayat sesuaikan dg buku pedoman - Hal. 3 diperbaiki - Hal. 5. Tabel. 1.1 dapat dari mana? - Pertanyaan Penelitian & tujuan diperbaiki, jika tanya "mengetahui" itu terlalu sederhana untuk jenjang S1 - Sumber data primer siapa saja & sebutkan - Buat Alasan kenapa sumber data primer tsb dipilih. - Pakai penentan sample apa? sesuaikan dg Penelitian & sertakan alasan akademisnya. - Data Sekunder diperbaiki	

Dosen Pembimbing

Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy
NIDN. 2017069101

Mahasiswa Ybs,

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.idEmail: iainmetro@metrouniv.ac.id.

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN METRO

Nama : **Riskon Wasi'an** Jurusan/ Fakultas: FEBI/Ekonomi Syariah
NPM : 1702040083 Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
2	4/1/2022 Selasa		- Lokasi penelitian dihilangkan - Wawancara diperbaiki, sesuaikan dg sumber data primer - Dokumentasi sertakan alasan ilmiah - Hal 22, teknik analisis data narasi dipercantik. - Daftar pustaka diperbaiki	

Pembimbing, Mahasiswa Ybs.

Alva Yenica Nandavita, M.E.,Sy
NIDN.2017069101

Riskon Wasi'an
NPM. 1602040197

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.idEmail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN METRO

Nama : **Riskon Wasi'an** Jurusan/ Fakultas: FEBI/Ekonomi Syariah
NPM : 1702040083 Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	04/10/21		- Perbaiki penulisan judul. - Kata pengantar di TTD - LBM tambah data awal. Siapa yang menentukan harga kain per meternya? - LBM tambah pengasl kain yg lainnya sbg pembanding toko tectite jaya Abadi, sehingga ada gambaran harganya. - Hasil wawancara ditambahkan footnote - Perbaiki jenis dan ukuran font penulisan. Begitu juga dg penulisan Arab dan Artinya. Sesuaikan dg buku pedoman penulisan skripsi IAIN - Perbaiki sistematika penulisan, EYD dan pemenggalan kata - Perbaiki penulisan kutipan langsung & tidak langsung, sesuaikan dg buku pedoman penulisan	

Pembimbing, Mahasiswa Ybs.

Alva Yenica Nandavita, M.E.,Sy
NIDN.2017069101

Riskon Wasi'an
NPM. 1702040083

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Riskon Wasi`an **Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah**

NPM : 1702040083 **Semester/TA : X/2022**

No	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	24 Juni 2022 / Jumat	- Acc outline - Perbaiki APD. : Pertanyaan / APD harus selaras dg Penelitian serta teori yg digunakan : Perbaiki paragraf & tambah pertanyaan u/ pihak penjual lain serta, karyawan & Pembeli / Pelanggan	

Dosen Pembimbing

Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy
NIP. 199106172019032015

Mahasiswa Ybs,

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Riskon Wasi`an **Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah**

NPM : 1702040083 **Semester/TA : X/2022**

No	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
		ACC BAB I - V Segera Daftar Munaqosyah	

Dosen Pembimbing

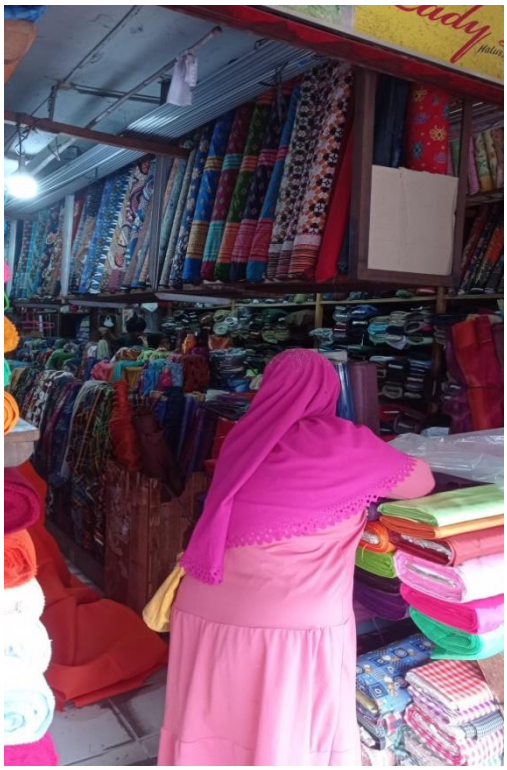
Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy
NIP. 199106172019032015

Mahasiswa Ybs,

Riskon Wasi`an
NPM. 1702040083

DOKUMENTASI

Toko Pusat Textile Jaya Abadi



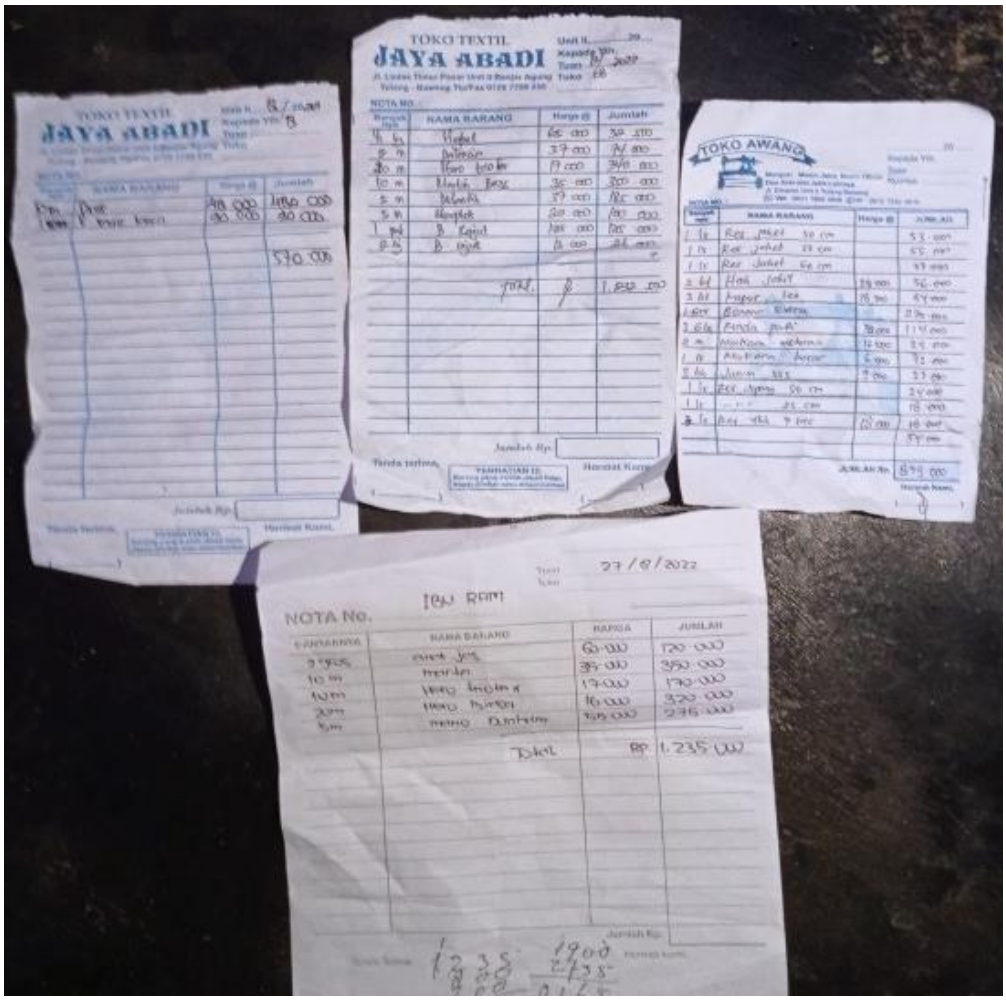
Toko Cabang

Wawancara dengan Pak Erick

Kegiatan para karyawan saat bekerja

wawancara dengan pelanggan

Nota belanja



RIWAYAT HIDUP

Peneliti bernama Riskon Wasi`an, lahir di Tulang Bawang Barat pada tanggal 08 Maret 1998 bertempat Desa Kibang Budi Jaya. Peneliti merupakan anak ke-3 dari 3 bersaudara, anak dari pasangan Bapak Syaiful dan Ibu Ramiah.

Pendidikan dasar peneliti ditempuh di Taman Kanak-Kanak (TK) di TK Al-Islam dan selesai pada tahun 2005. Kemudian melanjutkan ketingkat Sekolah Dasar (SD) di SDN 02 Kibang Budi Jaya dan selesai pada tahun 2011. Kemudian melanjutkan ke tingkat Madrasah Tsanawiyah (MTs) di MTs. Amanah Lambu Kibang dan selesai pada tahun 2014. Kemudian melanjutkan ketingkat Madrasah Aliyah Negeri (MAN) di MAN 02 Tulang Bawang Barat Jurusan IPS dan selesai pada tahun 2017. Kemudian melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Syari`ah pada tahun 2017.