

SKRIPSI
STRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM PERSPEKTIF
ETIKA BISNIS ISLAM

**(Studi Kasus Jual Beli Kebutuhan Pokok LPG di Way Jepara
Lampung Timur)**

Oleh:

VIA VARIDHOTUL ISLAMIYAH
NPM. 13104734



Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

1438 H /2017 M

**STRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM PERSPEKTIF
ETIKA BISNIS ISLAM**

**(Studi Kasus Jual Beli Kebutuhan Pokok LPG di Way Jepara
Lampung Timur)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**

Oleh:

VIA VARIDHOTUL ISLAMİYAH

NPM. 13104734

Pembimbing I : Drs. H. M. Saleh, MA

PembimbingII : Nurhidayati, MH

Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

METRO

1438 H /2017 M

ABSTRAK

STRATEGI PENETAPAN HARGA
DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Jual Beli Kebutuhan Pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur)

Oleh:

Via Varidhotu Islamiyah

Aktifitas ekonomi dan bisnis selalu memiliki relasi dengan etika, oleh karena itu bisnis tidak bisa dilepaskan dari nilai sosial dan budaya masyarakat dimana etika itu dipraktikkan. Sebagaimana halnya aspek-aspek lain dalam kehidupan manusia yang melibatkan etika, ekonomi dan bisnis pun selalu dikaitkan dengan etika sehingga muncullah apa yang disebut dengan etika dalam bisnis dan bisnis yang etis. Ketiadaan moral, nilai, etika dalam bisnis menyebabkan pelaku bisnis melakukan bisnis dengan cara-cara yang tidak fair. Persepsi masyarakat terhadap monopoli mengarah kepada perbuatan bisnis tercela atau curang dan apapun bentuknya harus dihapuskan dan dilarang. Begitu pula pendapat para ulama mengkaji monopoli pada umumnya diarahkan pada penimbunan barang saja (*al ihtikar*) yakni membeli makanan atau barang yang secara darurat yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat dan menyimpannya untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya.

Muamalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah untuk mengatur manusia dalam kaitannya dengan urusan duniawi dalam pergaulan sosial. Salah satu muamalah adalah jual beli. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara suka rela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati. Sesuatu yang *urgent* dalam jual beli adalah penetapan harga. Penetapan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang di tawarkan. Penetapan harga harus diperlukan untuk mencegah manusia menjual makanan dan barang lainnya hanya kepada kelompok tertentu dengan harga yang ditetapkan sesuai dengan keinginan mereka.

Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan bagaimana strategi penetapan harga persepektif etika bisnis Islam pada jual beli kebutuhan pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan pengamatan. Wawancara dilakukan terhadap pemilik toko yang menjual tabung gas elpiji dan beberapa orang sebagai konsumen. Pengamatan dilaksanakan dengan mengamati atau melihat langsung keadaan

tempat dimana praktek penetapan harga dilakukan. Semua data-data tersebut dianalisis secara deskriptif.

Dari hasil penelitian, Praktek penetapan harga jual yang tinggi pada suatu barang disebabkan oleh pedagang yang memanfaatkan keadaan suatu barang dagangan yaitu ketika barang mengalami kelangkaan merupakan salah satu bentuk jual beli yang dilarang dan bertolakbelakan dengan etika bisnis Islam, karena dengan melakukan hal tersebut dapat merusak stabilitas ekonomi. Adapun harga yang terjadi pada gas eliji, meskipun dengan harga yang mahal para konsumen terpaksa tetap membelinya, karena masyarakat atau konsumen sangat membutuhkan barang tersebut maka hal tersebut tidak diperbolehkan sebab akan berakibat buruk terhadap perekonomian dan akan menyengsarakan masyarakat yang membutuhkan. Hal ini tentunya di luar konsekuensi moral yang harus di tanggung konsumen akibat dari penetapan harga yang disebabkan oleh penimbunan barang pokok.

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi kasus jual
beli kebutuhan pokok LPG di Way Jepara
Lampung Timur)**

Nama : Via Varidhotul Islamiyah
NPM : 13104734
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah kami setuju untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



Drs. H.M. Saleh, MA
NIP. 19650111 199303 1 001

Metro, 11 Desember 2017
Pembimbing II



Nurhidayati, MH
NIP. 19761109 200912 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.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: 0190/In.28.3/D/PP.00.9/01/2018.....

Skripsi dengan judul: STRATEGI PENETAPAN HARGA PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Jual Beli Kebutuhan Pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur), disusun oleh VIA VARIDHOTUL ISLAMIAH, NPM 13104734, Jurusan Ekonomi Syariah (ESy), telah diujikan dalam sidang munaqosyah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis/04 Januari 2018.

TIM MUNAQOSYAH :

Ketua/Moderator : Drs. H. M. Saleh, MA

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag. M.H

Penguji II : Nurhidayati, MH

Sekretaris : Esty Apridasari, M.S.I



Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Widhiva Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Via Varidhotul Islamiyah
NPM : 13104734
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Syariah

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, 09 Oktober 2017

ing menyatakan

Via Varidhotul Islamiyah
13104734

MOTTO

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Qs. An Nisaa’ :29)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan rasa syukur atas rahmat yang telah dianugerahkan Allah SWT hingga tanggung jawab telah terlaksana sudah. Shalawat dan salam, insya Allah tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, pada keluarga, para sahabat dan kepada pengikutnya. Dengan rasa bahagia kupersembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasihku yang tulus kepada :

1. Ibunda Khusnul Khotimah dan Ayahanda Wagiman tercinta, yang selalu melimpahkan samudera kasih sayang, yang tak pernah bosan mendoakan di setiap langkah putra-putrinya.
2. Adik-adik saya yang sangat saya sayangi Ahmad Aziz Assyafa'at, Rima Noviyana, Salsabila Maharani, dan Lalita Eliza Fauziyah yang selalu memberikan keceriaan dalam segala hal dan kasih sayang serta perhatiannya.
3. Pembimbing terbaikku Bapak Drs. H. M. Saleh, M.A selaku pembimbing I dan Ibu Nurhidayati, MH selaku pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penulisan skripsi ini.
4. Segenap teman-temanku yang ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan di Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Angkatan 2013 yang tidak mungkin disebutkan satu persatu yang selalu memberikan support bagi kesuksesan peneliti.
5. Serta Almamater IAIN Metro Lampung yang selalu kubanggakan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penelitian Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Dalam upaya penyelesaian Skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro, Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Rina El Maza, S.H.I.M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Drs. H. M. Saleh, M.Ag selaku pembimbing I, Nurhidayati, MH selaku pembimbing II yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi. Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua yang telah memberi dukungan untuk menyelesaikan penelitian ini. Ucapan terima kasih juga peneliti haturkan kepada pemilik toko Zakia Way Jepara.

Kritik dan saran demi perbaikan Skripsi ini akan sangat diharapkan dan diterima dengan lapang dada. Akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan agama Islam.

Metro, 11 Desember 2017

Peneliti



Via Varidhotul Islamiyah

NPM. 13104734

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPEL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN ABSTRAK	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN ORISINALITAS	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Penelitian Relevan.....	7
BAB II KERANGKA TEORI	
A. Penetapan Harga.....	10
1. Pengertian Penetapan Harga.....	10
2. Tujuan Penetapan Harga.....	11
3. Dasar Penetapan Harga.....	13
4. Prosedur Penetapan Harga.....	15
5. Harga dalam Islam.....	17
6. Dasar Hukum Penetapan Harga.....	18
B. Etika Bisnis Islam.....	20
1. Pengertian Etika Bisnis Islam.....	20
2. Prinsip- prinsip Etika Bisnis Islam	22
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian.....	27
B. Sumber Data.....	28
C. Metode Pengumpulan Data	29
D. Teknik Analisis Data	31

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Toko Gas Elpiji	32
B. Analisis Penetapan Harga Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam	37
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	44
B. Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masalah ekonomi senantiasa menarik perhatian berbagai lapisan masyarakat baik individu maupun kolektif. Hal itu dapat dilihat dari berbagai penelitian untuk menyelesaikan masalah ekonomi dari kebanyakan penelitian sudah banyak menyimpang dari motivasi semula sehingga mengaburkan tujuan sebenarnya.¹

Pembangunan ekonomi yang seiring dengan timbulnya kecenderungan globalisasi perekonomian, maka bersamaan itu semakin banyak pula tantangan dihadapi dalam dunia usaha, antara lain persaingan usaha atau perdagangan yang menjurus kepada persaingan produk/komoditi dan tarif, sebab perekonomian sekarang merupakan perdagangan globalisasi antar negara.²

Bagi Indonesia prinsip perdagangan bebas (*free market*) serta tindakan persaingan usaha yang bebas dan sehat (*free and fair bussiness competition practices*) harus diterima, walau banyak dirasakan berpengaruh kurang baik terhadap perekonomian Indonesia belakangan ini. Hal tersebut tidak lepas dari cengkraman rezim orde baru yang berkuasa terlalu lama dengan pusat kekuasaan tersentralisasi. Konsentrasi pemerintah/negara kala itu dalam meletakkan dasar

¹ Afzalur Rahman, *Doktrin Perekonomian Islam jilid 1*, (Yogyakarta : Dana bakti Wakaf, 1992), h 1

² Suhasril, Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2010), h 4

pembangunan berbasis pada upaya menciptakan stabilitas ekonomi dengan pengendalian inflasi serta target pertumbuhan ekonomi dengan pembangunan infrastruktur secara berkesinambungan, untuk itu diciptakanlah kondisi politik yang stabil dengan melalui intervensi pemerintah.

Hal ini disebabkan kemampuannya, meraih sebuah pasar dalam jumlah yang besar dengan memposisikan dirinya sebagai *market leader* (pimpinan pasar) didalam pasar, tentu saja terdapat satu atau beberapa orang produsen yang menjajakan barang-barangnya bagi para konsumen.³ Surat Al-A'raaf ayat 85:

ط
.. فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَمْشِيَاءَهُمْ وَلَا تَفْسُدُوا

فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿٨٥﴾

...Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman.⁴

Sebagaimana yang di terangkan dalam surat Al- A'raaf ayat 85 bahwa Al-Quran memandang bisnis sebagai pekerjaan yang menguntungkan dan menyenangkan. Al-Quran seringkali mengungkap bahwa pekerjaan dagang adalah sebuah pekerjaan yang paling menarik.⁵

³ Suherman Rosyidi, *Teori Pengantar Ekonomi, Pendekatan kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h 403

⁴ Kementerian Agama RI, *Al Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta : Cv Pustaka Agung Harapan, 2006), h 216

⁵ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta : Pustaka Al-Kautsar, 2003), h. 17

Ajaran agama Islam merupakan ilmu pengetahuan yang di dalamnya terpadu dimensi agama, ekonomi dan sosial yang dengan hati hati diseimbangkan demi membentuk kesatuan.⁶

Muamalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah untuk mengatur manusia dalam kaitannya dengan urusan duniawi dalam pergaulan sosial.⁷ Salah satu muamalah adalah jual beli. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara suka rela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.⁸ Sesuatu yang *urgent* dalam jual beli adalah penetapan harga. Penetapan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang di tawarkan.⁹ Penetapan harga harus diperlukan untuk mencegah manusia menjual makanan dan barang lainnya hanya kepada kelompok tertentu dengan harga yang ditetapkan sesuai dengan keinginan mereka.¹⁰

Nilai konsep islam tidak memberikan ruang kepada intervensi dari pihak manapun untuk menentukan harga, kecuali adanya kondisi darurat yang kemudian menuntut pihak-pihak tertentu mengambil bagian menentukan harga. Penetapan harga akan menghilangkan beban ekonomi yang mungkin tidak dijangkau

⁶ Syed Nawab Haider Naqvi, *Etika dan Ilmu Ekonomi Suatu Sintesis Islami*, (Bandung : Mizan ,1985), h 50

⁷Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 2

⁸*Ibid*, h. 68-69

⁹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h. 191

¹⁰ Nur Chamid, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010), h. 236

masyarakat, menghilangkan praktek penipuan, serta memungkinkan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan penuh kerelaan hati.¹¹

Ketiadaan moral, nilai, etika dalam bisnis menyebabkan pelaku bisnis melakukan bisnis dengan cara-cara yang tidak fair. Persepsi masyarakat terhadap monopoli mengarah kepada perbuatan bisnis tercela atau curang dan apapun bentuknya harus dihapuskan dan dilarang. Begitu pula pendapat para ulama mengkaji monopoli pada umumnya diarahkan pada penimbunan barang saja (*al ihtikar*) yakni membeli makanan atau barang yang secara darurat yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat dan menyimpannya untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya.¹²

Aktifitas ekonomi dan bisnis selalu memiliki relasi dengan etika, oleh karena itu bisnis tidak bisa dilepaskan dari nilai sosial dan budaya masyarakat dimana etika itu dipraktikkan. Sebagaimana halnya aspek – aspek lain dalam kehidupan manusia yang melibatkan etika, ekonomi dan bisnis pun selalu dikaitkan dengan etika sehingga muncullah apa yang disebut dengan etika dalam bisnis dan bisnis yang etis.¹³

Etika bisnis dalam syariah adalah akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai Islam, sehingga dalam melaksanakan bisnisnya tidak perlu ada kekhawatiran, sebab diyakini sebagai suatu yang baik dan benar.¹⁴

¹¹ Faisal Badroen *et al*, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 95

¹² Syed Nawab Haider Naqvi, *Etika dan Ilmu Ekonomi*, h. 53

¹³ Muhammad, *Paradigma, metodologi dan Aplikasi Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 49-50

¹⁴ Ali Hasan, *Manajemen bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 171

Namun, sayangnya masih ada bisnis perdagangan yang kurang memperhatikan akan adanya etika bisnis Islam. Hal ini terjadi karena ketidaktahuan pedagang dengan etika bisnis Islam dan bahkan ada yang sengaja tidak menjalankan bisnis perdagangannya sesuai dengan etika bisnis Islam, padahal tahu akan etika bisnis Islam.

Banyak pedagang yang hanya mencari keuntungan semata tanpa melihat mana yang dibolehkan dan mana yang terlarang. Seperti halnya perdagangan yang dilakukan di daerah Way Jepara Lampung timur, ada beberapa pedagang yang menjual barang kebutuhan pokok khususnya LPG. Apabila dalam suatu waktu LPG mengalami kelangkaan, dan sebelum itu terjadi mereka para pedagang memanfaatkan kelangkaan itu dengan cara mulai menetapkan harga tinggi dengan alasan barang tersebut sudah mulai langka.¹⁵

Praktek penetapan harga pada kenyataannya yang dilakukan oleh beberapa pedagang gas di Way Jepara belum sepenuhnya menggunakan penetapan harga secara islam, hal ini dapat dilihat masih banyak pedagang yang melakukan permainan harga gas ketika terjadi kelangkaan yang mengakibatkan harga gas tidak stabil.¹⁶

Berdasarkan hasil prasarvei yang peneliti lakukan bahwa di Way Jepara Lampung Timur, kenyataan yang ada pada pedagang gas LPG di Way Jepara yang dilakukan menunjukkan bahwa pedagang tertarik dengan keuntungan pribadi tanpa memperdulikan kepentingan orang lain. Menetapkan harga tinggi biasanya

¹⁵ Ridwan Sanjani, Pedagang Gas di Pasar Way Jepara, *Wawancara*, Lampung Timur, 10 Maret 2016

¹⁶ Hasil *observasi*, Way Jepara, tanggal 10 Maret 2016

dilakukan oleh para pedagang yang mempunyai asumsi bahwa dalam waktu dekat barang yang akan mereka beli untuk dijual kembali akan mengalami peningkatan.¹⁷ Sebagai salah satu contoh yaitu LPG, dalam siklus ekonomi adanya kelangkaan barang akan dapat mengakibatkan harga barang tinggi di pasar.

Hal-hal tersebut yang menjadi keresahan masyarakat atau konsumen pada umumnya, apalagi jika terjadi kelangkaan suatu barang pokok untuk kebutuhan sehari-hari.¹⁸ Ulah pedagang gas elpiji yang menetapkan harga jual tinggi akan menimbulkan keresahan dan merugikan masyarakat kurang mampu. Hal ini di karenakan ketidaktahuan pedagang dengan eika bisnis Islam dan bahkan kesengajaan tidak menjalankan bisnis perdagangannya sesuai dengan etika bisnis Islam.

Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti akan mengkaji dan menganalisa tentang penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang di Way Jepara Lampung Timur melalui penelitian yang berjudul Strategi Penetapan Harga dalam Persepektif Etika Bisnis Islam (study kasus jual beli kebutuhan pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur).

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, peneliti mengajukan perumusan masalah sebagai berikut: Bagaimana penetapan harga

¹⁷Mr, Pedagan di Pasar Way Jepara, *Wawancara*, Lampung Timur, 10 Maret 2016

¹⁸Khusnul Khotimah, Konsumen di Pasar Way Jepara, *Wawancara*, Lampung Timur, 10 Maret 2016

dalam persepektif etika bisnis Islam pada jual beli kebutuhan pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Sutrisno Hadi “ Suatu *research* pada umumnya bertujuan menemukan, mengembangkan dan menguji suatu pengetahuan”.¹⁹

Sesuai dengan pengertian diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah: Untuk mengetahui bagaimana penetapan harga persepektif etika bisnis Islam pada jual beli kebutuhan pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat atau kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

- a. Secara teoritis hasil penelitian ini akan digunakan untuk pengetahuan lebih dalam tentang penetapan harga
- b. Secara praktis pengertian bagi para pelaku bisnis agar menyadari dan meninggalkan praktek penetapan harga yang dilarang oleh Islam ataupun menurut etika bisnis Islam.

D. Penelitian Relevan

¹⁹ Sutrisno Hadi, *Metodologi research1*, Fakultas Psikologi, (Yogyakarta : UGM, 1985), h 3

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terlebih dahulu mengenai persoalan yang akan dikaji dalam skripsi. Penjelasan penelitian tersebut merupakan acuan bagi peneliti untuk mengutip sripsi yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti sehingga akan terlihat dari sisi mana peneliti akan membuat suatu karya ilmiah. Hal ini akan terlihat suatu perbedaan tujuan yang ingin dicapai oleh masing-masing pihak.

Penelitian mengenai penetapan harga bukan lah suatu penelitian yang baru, karena sebelumnya sudah ada penelitian mengenai penetapan harga beli lada dari tengkulak kepada petani. Penelitian ini dilakukan oleh Budi Arianto dengan judul (Penetapan Harga Beli Lada dari Tengkulak Kepada Petani). Dengan permasalahan harga yang ditetapkan oleh tengkulak lebih tinggi dari pada harga dari pabrik atau eksportir. Harga yang ditetapkan oleh tengkulak seharusnya lebih kecil dari harga yang ada di pabrik, karena tengkulak menyetor lada ke pabrik.²⁰ Penelitian ini juga dilakukan oleh Nurul Itsnawahyuni dengan judul “Penimbunan Barang Dagangan di Pasar Punggur Ditinjau dari Ekonomi Islam” (Study Kasus Pasar Punggur Lampung Tengah). Permasalahan di pasar Punggur terdapat suatu pasar, yang didalamnya banyak pedagang muslim maupun pedagang non muslim, pedagang dalam skala besar maupun pedagang dalam skala kecil, yang menjual segala macam kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Berdasarkan kenyataan tersebut ada kesenjangan pada pedagang muslim yang berskala besar dengan pedagang muslim yang berskala kecil atau dapat dikatakan antara pedagang muslim yang bermodal dengan pedagang muslim yang sedikit modal. Dengan modal yang banyak/lebih tersebut

²⁰ Skripsi Budi Arianto, *Penetapan Harga Beli Lada dari Tengkulak Kepada Petani*, (Metro: Stain Jurai Siwo Metro, 2016), h 3

mereka dapat melakukan penimbunan barang dagangan, sedang pedagang yang sedikit modal tidak, karena mereka hanya sebatas menunggu barang dagangannya laku terjual untuk memperoleh keuntungan dan untuk membeli barang dagangan yang lain.²¹

Beberapa hasil penelitian yang telah dilakukan di atas, dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini memiliki kajian yang berbeda, walaupun memiliki fokus yang sama pada tema-tema tertentu. Tetapi dalam penelitian ini lebih ditekankan pada penetapan harga dalam perspektif Etika Bisnis Islam. Peneliti menggunakan tehnik analisis data kualitatif dengan cara berfikir deduktif sehingga data yang diperoleh akan diolah dalam bentuk kata-kata kemudian ditarik suatu kesimpulan.

²¹ Skripsi Nurul Itsnawahyuni, *Penimbunan Barang Dagangan di Pasar Punggur Ditinjau dari Ekonomi Islam*, (Metro: Stain Jurai Siwo Metro, 2003), h 4

BAB II

PEMBAHASAN

A. Penetapan Harga

1. Pengertian Penetapan Harga

Dalam arti yang sempit harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Sepanjang sejarahnya, harga telah menjadi faktor utama yang mempengaruhi pilihan para pembeli. Beberapa dekade terakhir, beberapa faktor di luar harga menjadi semakin penting. Namun harga tetap menjadi salah satu elemen yang paling penting dalam menentukan pangsa pasar dan keuntungan suatu perusahaan.²²

Menurut Sofyan Assauri “ Harga adalah satuan biaya-biaya produksi yang ditetapkan dalam satu produk tertentu”.²³ Harga merupakan salah satu unsur yang terdapat dalam transaksi jual beli, yaitu adanya harga yang jelas dari benda yang diperjual belikan.²⁴

Penetapan harga merupakan masalah bagi setiap perusahaan karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha. Dengan penetapan harga perusahaan dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan.

²² Philip Kotler, Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi ke-12*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), h. 345

²³ Sofyan Assauri, *Manajemen Produksi*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h. 26

²⁴ Enizar, *Syariah Hadis Ekonomi*, (STAIN Press, Metro, 2005), h. 109

Penetapan harga adalah penentuan harga jual produk suatu perusahaan.²⁵ Sedangkan dalam kamus istilah ekonomi penetapan harga adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang dihasilkan.²⁶

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa penetapan harga adalah harga jual yang ditentukan oleh perusahaan dengan memperhatikan modal yang dikeluarkan dan laba yang diinginkan.

2. Tujuan Penetapan Harga

Tujuan penetapan harga dalam perusahaan merupakan dasar atau pedoman bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan pemasaran termasuk penetapan harga. Pada umumnya penjual mempunyai beberapa tujuan dalam penetapan harga produknya. Tujuan tersebut antara lain :

a. Mendapatkan Laba Maksimum

Dalam praktek, terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada.²⁷

b. Meraih Pangsa Pasar

Untuk menarik perhatian para konsumen yang menjadi target market atau target pasar, maka salah satu perusahaan sebaiknya

²⁵ Philip Kotler, *Menejemen Pemasaran Jilid 2*, (Jakarta: PT Indeks, 2007), h. 102

²⁶ Wien's Anorga, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Bandung: M2S Bandung, 1993), h. 321

²⁷ Basu Swastha, *Azaz-azaz Marketing*, (Yogyakarta : Liberty, 1983), h. 148

menetapkan harga serendah mungkin. Dengan harga turun, maka akan memicu peningkatan permintaan yang juga datang dari *market share* pesaing atau kompetitor, sehingga ketika pasar tersebut diperoleh maka harga akan disesuaikan dengan tingkat laba yang diinginkan.²⁸ Oleh karena itu banyak perusahaan yang melakukan penetrasi pasar dengan cara menetapkan harga yang relatif rendah dari harga pasaran, sehingga memperoleh share pasar yang lebih besar.

c. Mencapai Tingkat Hasil Penerima Penjualan Maksimum Pada Waktu itu.

Perusahaan menetapkan harga untuk memaksimalkan menerima penjualan pada masa itu. Tujuan itu hanya mungkin dicapai, apabila terdapat kombinasi harga dan kuantitas produk yang dapat menghasilkan tingkat pendapatan yang paling besar.²⁹

d. Mencegah Atau Mengurangi Persaingan

Tujuan mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijakan harga. Hal ini dapat diketahui bila mana para penjual menawarkan barang dengan harga yang sama. Oleh karena itu persaingan hanya mungkin dilakukan tanpa melalui kebijaksanaan harga, tetapi dengan revisi lain.

e. Mempertahankan Atau Memperbaiki Maeket Share

Memperbaiki market share hanya mungkin dilaksanakan dimana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar,

204 ²⁸ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h.

²⁹ *Ibid*, h. 148

disamping juga kemampuan di bidang lain seperti bidang pemasaran, keuangan, dan sebagainya. Dalam hal ini harga merupakan faktor yang penting. Bagi perusahaan kecil yang mempunyai kemampuan yang sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan untuk sekedar mempertahankan market share. Perbaikan market share kurang diutamakan, lebih-lebih apabila persaingan sangat ketat.³⁰

3. Dasar Penetapan Harga

Penetapan harga dipengaruhi oleh beberapa faktor baik faktor internal maupun faktor eksternal:

a. Faktor Internal yang Mempengaruhi Penetapan Harga Adalah:

1) Tujuan Pemasaran

Sebelum menetapkan harga perusahaan menetapkan strategi untuk produk. Jika perusahaan telah memilih pasar sasaran, menentukan posisi dan strategi bauran pemasaran dengan cermat maka strategi akan lebih efektif.

2) Strategi Bauran Pemasaran

Harga merupakan salah satu dari sarana bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Penetapan harga harus di koordinasikan dengan desain produk, distribusi, penetapan promosi untuk membentuk program pemasaran yang konsisten dan efektif. Dalam hal ini harga merupakan faktor penting yang menentukan pasar produk, persaingan dan desain. Dengan

³⁰*Ibid.*, h. 150

demikian perusahaan harus mempertimbangkan seluruh bauran pemasaran pada waktu menetapkan harga. Jika produk diposisikan pada faktor bukan harga, keputusan tentang kualitas, promosi dan distribusi akan sangat mempengaruhi harga. Jika harga dipandang sebagai faktor penentu posisi yang penting, harga akan sangat berpengaruh pada pengambilan keputusan tentang elemen bauran pemasaran yang lain. Pada umumnya perusahaan akan mempertimbangkan semua keputusan bauran pemasaran secara bersama sama pada waktu mengembangkan program pemasaran.

3) Biaya

Biaya merupakan faktor yang menjadi dasar penepatan harga yang diterapkan pada produk. Perusahaan menginginkan agar harga yang diterapkan dapat mencakup semua biaya untuk memproduksi, mendistribusi dan menjual produk serta tingkat laba yang sesuai dengan upaya yang dilakukan dan resiko yang dihadapi. Biaya perusahaan dapat merupakan elemen penting dalam strategi penetapan harga. Banyak perusahaan yang berusaha untuk menekan biaya dalam industri.

b. Faktor Eksternal yang Mempengaruhi Penetapan Harga

1) Pasar dan Permintaan

Apabila biaya menentukan batas bagian bawah harga, pasar, dan permintaan menentukan batas bagian atasnya, konsumen menyeimbangkan antara harga produk atau jasa dengan manfaat yang diperolehnya. Dengan demikian sebelum harga ditetapkan, perusahaan

harus memahami hubungan antara harga dan permintaan atas produknya.

2) Presepsi Konsumen Terhadap Harga dan Nilai

Pada waktu menetapkan harga, perusahaan harus mempertimbangkan persepsi konsumen terhadap harga dan cara persepsi tersebut mempengaruhi keputusan membeli. Penetapan harga seperti halnya keputusan bauran pemasaran yang lainnya, harus diarahkan kepada konsumen. Ketika konsumen membeli suatu produk, mereka menukarkan suatu nilai (harga) untuk mendapatkan sesuatu untuk dimiliki atau dimanfaatkan. Penetapan harga berorientasi pembeli yang efektif meliputi pemahaman tentang besarnya nilai manfaat yang mereka peroleh dari produk dan penetapan harga yang sesuai dengan nilai tersebut. Manfaat ini dapat dirasakan dalam bentuk nyata. Jika konsumen menilai harga suatu produk lebih besar dari pada nilainya, mereka tidak akan membelinya, jika produk lebih dari pada harganya mereka akan membelinya.³¹

4. **Prosedur Penetapan Harga**

Bilamana tujuan perusahaan sudah ditentukan, maka manajemen dapat mengalihkan pada prosedur penetapan harga barang atau jasa yang ditawarkan.

Prosedur penetapan harga yang dipakai meliputi beberapa tahap yaitu:

a. Mengestimasi Permintaan Untuk Barang tersebut

³¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: KDT, 2001), h. 152-153

Tahap pertama ini penjual membuat estimasi permintaan barangnya secara total. Hal ini lebih mudah dilakukan terhadap permintaan barang yang ada dibandingkan dengan permintaan barang baru.

- b. Menentukan harga yang diharapkan yaitu harga yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen dan ini dapat ditentukan menggunakan ancara-ancar.
- c. Mengestimasi volume penjual pada berbagai tingkat harga. Hal ini menyangkut pula pada pertimbangan tentang masalah elastisitas permintaan suatu barang. Barang yang mempunyai permintaan pasar elastis, biasanya akan diberikan harga lebih rendah dari barang yang mempunyai barang inelastis.
- d. Mengetahui dahulu reaksi dalam persaingan.

Kondisi persaingan sangat mempengaruhi kebijaksanaan penentuan harga bagi perusahaan atau penjual. Oleh karena itu penjual perlu mengetahui reaksi persainhan yang terjadi di pasar serta sumber-sumber penyebabnya.
- e. Menentukan market share yang dapat diharapkan.

Perusahaan yang agresif selalu menginginkan market share yang lebih besar.kadang-kadangperluasan market share harus dilakukan dengan mengadakan periklanan dan bentuk lain dari persaingan bukan harga, disamping dengan harga tertentu
- f. Mempertimbangkan politik. Pemasaran

Tahap selanjutnya dalam prosedur penetapan harga adalah mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan dengan melibatkan pada barang, sistem distribusi, dan program promosinya. Perusahaan tidak dapat menentukan harga suatu barang tanpa mempertimbangkan barang lain yang dijualnya.³²

5. Harga dalam Islam

Menurut Abu Yusuf, harga dipengaruhi oleh mekanisme pasar dengan memberikan kebebasan yang optimal bagi para pelaku di dalamnya, yaitu produsen dan konsumen. Jika karena sesuatu hal selain monopoli, penimpunan, atau aksi sepihak yang tidak wajar dari produsen terjadi kenaikan harga, maka pemerintah tidak dapat melakukan intervensi dengan mematok harga. Penentuan harga sepenuhnya diperankan oleh kekuatan permintaan dan penawaran dalam ekonomi.³³

Menurut Imam Yahya bin Umar, harga ditentukan oleh kekuatan pasar, yakni kekuatan penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*). Namun, ia menambahkan bahwa mekanisme harga itu harus tunduk kepada kaidah-kaidah. Di antara kaidah-kaidah tersebut adalah pemerintah berhak untuk melakukan intervensi pasar ketika terjadi tindakan sewenang-wenang dalam pasar yang dapat menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat. Dalam hal ini pemerintah berhak mengeluarkan pelaku tindakan itu dari pasar. Hukuman ini berarti

³² M. Fuad *et.al*, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 130

³³ Nur Chamid, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 162

melarang pelaku melakukan aktifitas ekonominya di pasar, bukan merupakan hukuman maliyyah.³⁴

Menurut Ibnu Khaldun, dalam penentuan harga-harga di pasar atas sebuah produksi, faktor yang sangat berpengaruh adalah permintaan dan penawaran. Ibnu Khaldun menekankan bahwa kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya penurunan penawaran atau kenaikan permintaan akan menyebabkan penurunan harga.

Berdasarkan pada pendapat di atas, dapat dipahami bahwa harga dalam perspektif ekonomi Islam ialah penentuan harga yang terjadi di pasar sangat dipengaruhi oleh mekanisme pasar yaitu permintaan dan penawaran. Kenaikan penawaran atau penurunan permintaan akan menyebabkan terjadinya kenaikan harga, demikian pula sebaliknya penurunan penawaran atau kenaikan permintaan akan menyebabkan penurunan harga.

6. Dasar Hukum Penetapan Harga

Q.S An Nisaa:29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَجْرَةً تَكُونَ عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

³⁴ *Ibid.*, h.213

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*³⁵

Berdasarkan surat An Nisaa ayat 29 ini melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan perniagaan yang berlaku atas dasar kerelaan bersama. Menurut Ulama Tafsir, larangan memakan harta orang lain dalam ayat ini mengandung pengertian yang luas dan dalam antara lain:

1. Agama Islam mengakui adanya hak milik pribadi yang berhak mendapat perlindungan dan tidak boleh diganggu gugat.
2. Hak milik pribadi, jika memenuhi nisabnya, wajib dikeluarkan zakatnya dan kewajiban lainnya untuk kepentingan agama, negara, dsb.
3. Sekalipun seseorang mempunyai harta yang banyak dan banyak pula orang yang memerlukannya dari golongan-golongan yang berhak menerima zakatnya, tetapi orang itu tidak boleh di ambil begitu saja tanpa seizin pemiliknya atau tanpa menurut prosedur yang sah.

Mencari harta dibolehkan dengan cara berniaga atau berjual beli dengan dasar kerelaan kedua belah pihak tanpa suatu paksaan. Karena jual beli yang dilakukan secara paksa tidak sah walaupun ada bayaran atau penggantinya. Dalam upaya mendapatkan kekayaan tidak boleh ada unsur dzolim kepada orang lain, baik individu maupun masyarakat. Kemudian ayat 29 ini di akhiri dengan penjelasan bahwa Allah melarang orang-orang yang beriman memakan harta dengan cara bathil dan membunuh orang lain, atau bunuh diri. Itu adalah karna kasih sayang

³⁵ Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahnya*, h. 83

Allah kepada hamba-Nya demi kebahagiaan hidup mereka di dunia dan di akhirat. Agar mekanisme pasar dapat berjalan dengan baik, maka nilai-nilai dalam perniagaan harus ditegakkan.³⁶

B. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika berasal dari bahasa Yunanikuno *ethos*, dalam bentuk kata tunggal kata tersebut mempunyai banyak arti, kebiasaan, adat, akhlak, watak, perasaan, sikap dan cara berfikir, dalam bentuk jama' (*ta etha*) artinya adalah adat kebiasaan.³⁷ Sedangkan bahasa arabnya 'akhlak', bentuk jamak dari mufradnya '*khuluq*' artinya budi pekerti yang menunjukkan kepada perilaku manusia itu sendiri, tindakan atau sikap yang dianggap benar atau tidak. Sebagaimana firman Allah dalam surat At-Taubah ayat 24 :

قُلْ إِنْ كَانَ ءَابَاؤُكُمْ وَأَبْنَاؤُكُمْ وَإِخْوَانُكُمْ وَأَزْوَاجُكُمْ وَعَشِيرَتُكُمْ وَأَمْوَالٌ
 اقْتَرَفْتُمُوهَا وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا وَمَسْكِنٌ تَرْضَوْنَهَا أَحَبَّ إِلَيْكُمْ
 مِنَْ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَجِهَادٍ فِي سَبِيلِهِ فَتَرَبَّصُوا حَتَّى يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرِهِ
 وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْفَاسِقِينَ

³⁶ Kementerian Agama Islam RI, *Al Qur'an dan Tafsirnya*, (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), h. 153-155

³⁷ Nur Ahmad Fadhil dan Azhari Akmal, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta : Hijri Pustaka Utama, 2001), h. 25

Katakanlah: "Jika bapak-bapak , anak-anak , saudara-saudara, isteri-isteri, kaum keluargamu, harta kekayaan yang kamu usahakan, perniagaan yang kamu khawatiri kerugiannya, dan tempat tinggal yang kamu sukai, adalah lebih kamu cintai dari Allah dan RasulNya dan dari berjihad di jalan nya, Maka tunggulah sampai Allah mendatangkan keputusan NYA". dan Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang yang fasik.³⁸

Etika merupakan seperangkat prinsip moral yang membedakan baik dari yang buruk.³⁹ Bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha sehingga bisnis merupakan suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit.⁴⁰

Menurut ensiklopedia etika dijelaskan dengan arti ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral (*akhlak*). Etika juga diartikan kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak, serta diartikan nilai mengenai benar dan salah yang dianut suatu golongan atau masyarakat.⁴¹

Menurut pemaparan di atas maka dapat dipahami bahwa etika bisnis Islam merupakan prinsip moral untuk membedakan mana yang baik dan mana yang benar untuk aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartanya termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehannya atas penjualan barang-barang dan pendayagunaan hartanya.

2. Prinsip- Prinsip Etika Bisnis Islam

³⁸Kementrian Agama RI, *Al Quran dan Terjemahan*, (Jakarta : Cv Pustaka Agung Harapan, 2006), h. 190

³⁹Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2004), h. 3

⁴⁰Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta : Gema Isnani Press, 2002), h. 15

⁴¹Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), h. 309

Lima konsep kunci yang membentuk sistem etika Islam adalah: keesaan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, serta kebijakan.⁴²

a. Keesaan

Keesaan seperti dicerminkan dalam konsep *tauhid*, merupakan dimensi vertikal Islam. Konsep keesaan menggabungkan ke dalam sifat homogen semua aspek yang berbeda-beda dalam kehidupan seorang muslim: ekonomi, politik, agama, dan masyarakat, serta menekankan gagasan mengenai konsistensi dan keteraturan. Penerapan Konsep Keesaan dalam Etika Bisnis. Seorang pengusaha muslim tidak akan:

- 1) Berbuat diskriminatif terhadap pekerja, pemasok, pembeli atau siapa pun pemegang saham perusahaan atas dasar ras, warna kulit, jenis kelamin, ataupun agama.
- 2) Dapat dipaksa untuk berbuat tidak etis, karena ia hanya takut dan cinta kepada Allah SWT. Ia selalu mengikuti aturan perilaku yang sama dan satu, di mana pun apakah itu di masjid, di dunia kerja atau aspek apa pun dalam kehidupannya. Ia akan selalu merasa bahagia.
- 3) Menimbun kekayaannya dengan penuh keserakahan. Konsep amanah atau kepercayaan memiliki makna yang sangat penting baginya karena ia sadar bahwa semua harta dunia bersifat sementara, dan harus dipergunakan secara bijaksana. Tindakan seorang muslim tidak semata-mata dituntun oleh keuntungan, dan tidak demi mencari kekayaan dengan cara apa pun.

⁴² Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis.*, h. 32

b. Keseimbangan

Keseimbangan atau *'adl* menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam, dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta.⁴³ Sifat keseimbangan ini lebih dari sekedar karakteristik alam, keseimbangan merupakan karakter dinamik yang harus diperjuangkan oleh setiap muslim dalam kehidupannya. Kebutuhan akan keseimbangan dan kesetaraan ditekankan Allah SWT ketika Ia menyebut kaum muslim sebagai *ummatun wasatun*. Untuk menjaga keseimbangan antara mereka yang tak berpunya, Allah menekankan arti penting sikap saling memberi dan mengutuk tindakan mengkonsumsi yang berlebih-lebihan. Penerapan Konsep Keseimbangan dalam Etika Bisnis

Prinsip keseimbangan atau kesetaraan berlaku baik secara harfiah maupun kias dalam dunia bisnis. Sebagai contoh, Allah SWT memperingatkan para pengusaha muslim untuk :

“sempurnakanlah takaranmu apabila kamu menakar dan timbanglah dengan neraca yang benar: itulah yang lebih utama dan lebih baik akibatnya”.

Seperti yang dapat dilihat pada ayat di atas, sebuah transaksi yang seimbang adalah yang setara dan adil.

c. Kehendak Bebas

Pada tingkat tertentu, manusia diberikan kehendak bebas yakni dengan potensi menentukan pilihan pilihan di antara pilihan-pilihan yang

⁴³*Ibid.*

beragam, karena kebebasan manusia tak di batasi dan bersifat voluntaris, maka dia juga memiliki kebebasan untuk mengambil pilihan yang salah.⁴⁴ Untuk kebaikan diri manusia sendirilah pilihan yang benar. Dengan demikian, dasar etika kebebasan manusia bersumber dari anatomi pengambilan pilihan yang benar. Penerapan Konsep Kehendak Bebas dalam Etika Bisnis, berdasarkan konsep kehendak bebas, manusia memiliki kebebasan untuk membuat kontrak dan menepatinya ataupun mengingkarinya.

d. Tanggung Jawab

Memenuhi konsep keadilan dan kesatuan seperti yang dilihat dalam ciptaan Allah, manusia harus bertanggung jawab terhadap segala tindakannya. Menurut konsep tanggungjawab, Islam membedakan antara *fard al'ayn* (tanggung jawab individu yang tidak dapat dialihkan) dan *fard al kifayah* (tanggungjawab kolektif yang bisa diwakili oleh sebagian kecil orang).⁴⁵

Tanggung jawab dalam Islam bersifat multi-tingkat dan terpusat baik pada tingkat mikro (individu) maupun tingkat makro(organisasi dan masyarakat).⁴⁶ Tanggung jawab dalam Islam bahkan juga secara bersama-sama ada dalam tingkat mikro maupun makro (misalnya, antara individu dan berbagai institusi dan kekuatan masyarakat).

Penerapan Konsep Tanggung jawab dalam Etika Bisnis, jika seorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, ia tidak dapat menyalahkan tindakannya pada persoalan tekanan bisnis ataupun pada kenyataan bahwa

⁴⁴ Syed Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003) , h. 42

⁴⁵ *Ibid.*, h. 46

⁴⁶ Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis.*, h. 41

setiap orang juga berperilaku tidak etis. Oleh karena itu, konsep ini bertalian erat dengan konsep kesatuan, keseimbangan dan kehendak bebas.

e. Kebajikan

Kebajikan (*ihsan*) atau kebaikan terhadap orang lain didefinisikan sebagai tindakan yang menguntungkan orang lain lebih dibanding orang yang melakukan tindakan tersebut dan dilakukan tanpa kewajiban apapun.

Penerapan Konsep Kebajikan dalam Etika Bisnis, menurut Al Ghazali terdapat enam bentuk kebajikan:

- 1) Jika seseorang membutuhkan sesuatu, maka orang lain harus memberikannya, dengan mengambil keuntungannya yang sedikit mungkin.
- 2) Jika seseorang membeli sesuatu dari orang miskin, akan lebih baik baginya untuk kehilangan sedikit uang dengan membayarnya lebih dari harga yang sebenarnya.
- 3) Mengabulkan hak pembayaran dan pinjaman, seseorang harus bertindak secara bijaksana dengan memberi waktu yang lebih banyak kepada sang peminjam untuk membayar hutangnya, dan jika diperlukan, seseorang harus membuat pengurangan pinjaman untuk meringankan beban sang peminjam.
- 4) Sudah sepantasnya bahwa mereka yang ingin mengembalikan barang-barang yang telah dibeli seharusnya diperbolehkan untuk melakukannya demi kebajikan.

- 5) Merupakan tindakan yang sangat baik bagi sang peminjam jika mereka membayar hutangnya tanpa harus diminta, dan jika mungkin jauh-jauh hari sebelum jatuh waktu pembayarannya.
- 6) Ketika menjual barang secara kredit seseorang harus cukup bermurah hati, tidak memaksa membayar ketika orang tidak mampu membayar dalam waktu yang telah ditetapkan.⁴⁷

⁴⁷ *Ibid.*

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus.⁴⁸ Sesuai dengan data yang diperoleh berupa ungkapan atau pernyataan, maka jenis penelitian ini adalah *deskriptif*. Deskriptif adalah menggambarkan sifat suatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.⁴⁹

2. Sifat Penelitian

Sesuai dengan data yang diperoleh maka sifat penelitian ini adalah *deskriptif*. *Deskriptif* adalah menggambarkan sifat suatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.⁵⁰

Adapun penulisannya adalah *deskriptif* kualitatif yaitu pengumpulan data untuk menjawab pertanyaan mengenai setatus terakhir subjek penelitian yang tidak dapat diukur dalam data numerik. Artinya, dalam penelitian ini hanya

⁴⁸ Suraya Murcitaningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2012), h 95-96

⁴⁹ Husein Umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2009), h 22

⁵⁰ *Ibid.*

memberikan gambaran mengenai penetapan harga dalam perspektif etika bisnis Islam.

B. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.⁵¹ Dikarenakan sumber data merupakan salah satu hal yang sangat menentukan suatu keberhasilan penelitian. Sumber data penelitian dibagi menjadi dua yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.⁵² Dalam hal ini maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Peneliti melakukan wawancara langsung kepada beberapa pedagang atau pemilik toko dan beberapa masyarakat (konsumen). Yang mana sumber pertama tersebut nantinya akan digunakan sebagai sumber data.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah bahan atau data yang menjadi pelengkap dari sumber data primer.⁵³ Yaitu sebagai sumber penunjang dan perbandingan yang berkaitan dengan masalah, yang diperoleh dari pihak lain dan sumber-sumber pembantu hingga terkumpulnya data yang berguna untuk penelitian ini.

⁵¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT Reineka Cipta, 2006), h 129

⁵² Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Perss, 2008), h. 103

⁵³ Sugiono, *Metode Penellitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung :CV. Alfabeta,2009), h 131

Dengan demikian data sekunder dari penelitian ini adalah pedagang LPG, buku-buku, dokumen, dan sebagainya yang ada kaitannya dengan permasalahan yang bersangkutan.

C. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara (*interview*)

Wawancara dalam penelitian ini merupakan alat pengumpul data utama. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara *semi structure interview*. Wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *indent interview*. Pelaksanaannya lebih bebas apabila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuannya adalah menemukan permasalahan secara lebih terbuka.⁵⁴

Wawancara ini digunakan untuk mencari data tentang penetapan harga yang mempengaruhi keadaan masyarakat. Wawancara ditujukan kepada Informan data primer yaitu: bapak Ridwan Sanjani sebagai pemilik Toko Zakia, Bapak Mr sebagai konsumen, Bapak Ad sebagai konsumen, Ibu Um sebagai konsumen, Ibu Jum sebagai konsumen, ibu Sr sebagai konsumen.

1. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variable yang menggunakan catatan, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat,

⁵⁴ Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), h. 208

agenda dan sebagainya.⁵⁵ Metode ini sebagai pelengkap untuk mengumpulkan data yang bersifat dokumen atau catatan yang menyangkut tentang penetapan harga.

2. Observasi

Metode observasi adalah suatu pengamatan dan pencatatan dengan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.⁵⁶ Pengamatan terhadap fenomena-fenomena tersebut bisa dengan melihat, mendengar, merasakan yang kemudian dicatat subyektif mungkin. Pada umumnya pelaksanaan observasi menempuh 3 cara utama yaitu pengamatan langsung, pengamatan tidak langsung dan partisipasi.⁵⁷

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi langsung yaitu peneliti melakukan pengamatan tanpa perantara terhadap obyek yang diteliti. Dengan pemikiran peneliti melakukan observasi dengan pengumpulan data-data melalui pengamatan, pendengaran dan menuliskannya secara sistematis dan terencana atas hasil pengamatan yang dilakukan.

Data yang diperoleh dari metode observasi yaitu peneliti mengamati atau melihat langsung bagaimana penetapan harga dilakukan.

2. Teknis Analisis Data

Analisa data adalah rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, sistemisasi, penafsiran dan verifikasi data agar sebuah fenomena memiliki nilai

⁵⁵ Moh Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2003), h 190

⁵⁶ Abdurrahman Fatoni, *Metode penelitian dan Tehnik Penyusunan Skripsi*, (Garut: Reineka Cipta, 2005), h 136

⁵⁷ Edi Kusnadi, *Metodologi Penelitian, Aplikasi Praktis*, (Jakarta : Ramayan Pers dan STAIN Metro, 2008), h. 99

sosial, akademisi dan ilmiah.⁵⁸ Data dalam penelitian ini termasuk jenis data kualitatif, maka analisa terhadap data tersebut tidak harus menunggu sampai selesainya pengumpulan data.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif. Sesuai dengan namanya, metode penelitian deskriptif bertujuan untuk membuat deskripsi yaitu gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fenomena atau hubungan antara fenomena yang diselidiki. Dengan kata lain metode deskriptif menggambarkan sifat suatu keadaan yang sementara berjalan pada saat penelitian, dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.⁵⁹ Dengan demikian analisis ini hendak menggambarkan tentang praktek penetapan harga terhadap barang pokok LPG di toko.

Adapun metode berfikir yang peneliti gunakan dalam merumuskan kesimpulan akhir ini dengan cara berfikir deduktif yaitu kesimpulan berangkat dari pengetahuan yang sifatnya umum dan bertitik tolak pengetahuan yang umum itu kita hendak menilai suatu kejadian khusus.⁶⁰

⁵⁸ Ibid., h. 191

⁵⁹ Bambang Sugono, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 35

⁶⁰ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research jilid 1*, (Yogyakarta: fakultas psikologi UGM. 1984), h 40

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Toko Gas Elpiji

Toko gas elpiji Zakia didirikan pada tahun 2010, sebelum mendirikan Toko gas elpiji Zakia pemilik toko hanya membuka warung kecil yang berisikan kebutuhan dapur seperti bumbu masak, sabun mandi, shampo, bensin, dan beberapa dagangan makanan ringan atau snack. Kemudian hari pemilik toko berfikir untuk mengembangkan usahanya yaitu dengan berjualan Gas Elpiji. Toko gas elpiji Zakia yang didirikan sekarang beralamatkan di sekitar pasar Way Jepara Lampung Timur.

Awal mula memilih untuk menjual gas elpiji karena di daerah Way Jepara masih jarang ada yang menjual gas, dan karena gas itu sudah menjadi kebutuhan pokok setiap orang maka menurut pemilik toko menjual gas merupakan salah satu peluang untuk dapat mengembangkan usahanya. Pemilik toko awalnya hanya memakai motor untuk mengambil gas dari agen yang ada di Simpang Sribawono. Kemudian hari ada survey dari Pertamina di toko gas tersebut, dalam jangka waktu 1 tahun toko gas tersebut harus mempunyai 300 tabung untuk dijadikan pangkalan gas. Setelah 1 tahun ternyata toko tersebut belum bisa memenuhi persyaratan, maka toko gas tersebut belum bisa menjadi pangkalan gas elpiji di karenakan dalam waktu 1 tahun toko tersebut hanya dapat memiliki 250 tabung.

Pemilik Toko gas elpiji Zakia ini yang bernama Bapak Ridwan Sanjani, dalam melakukan usaha terutama berdagang harus bisa mempertahankan usahanya

dengan komitmen dan ketekunan dalam menjalankannya. Hal ini dilakukan agar Toko gas elpiji Zakia ini dapat dikelola dengan baik.⁶¹

Toko gas elpiji Zakia selain melayani untuk dijual kembali, toko tersebut juga melayani eceran atau melayani langsung kepada konsumen. Untuk pemasarannya Toko tersebut hanya memasarkan tabung gas di daerah sekitar Way Jepara saja. Karena tabung melon bersubsidi, maka jumlah tabung yang dikirimpun dibatasi. Toko gas elpiji Zakia pada siang hari ketika masuk waktu dzuhur tutup untuk melakukan sholat dzuhur di masjid, dengan tidak meninggalkan ibadah dan selalu mengutamakan sholat lima waktu di sela-sela dzuhur ini merupakan jalannya ibadah.⁶²

Pelayanan pada Toko gas elpiji Zakia cukup baik karena ramahnya pemilik toko dengan kata-kata yang santun dan pelayanannya juga cepat, maka tak heran kalau banyak pembeli di toko tersebut. Pelayanan yang baik merupakan strategi dalam menarik konsumen dengan cara di sapa dan ngobrol bersama pelanggan di celah waktu bertransaksi. Pelayanan menjadi hal penting yang harus diprioritaskan karena berkaitan dengan interaksi dengan konsumen sekaligus kepuasan konsumen, kemudian memberikan pelayanan secara cepat dan senyum terhadap konsumen.

Tempat yang strategis juga terjangkau menjadi salah satu kelebihan dari toko gas elpiji tersebut. Lokasi yang dekat dengan pasar, dekat dengan jalan lintas serta dekat dengan pemukiman masyarakat Way Jepara menjadikan toko tersebut tempat jujukan untuk para konsumen untuk berbelanja kebutuhannya.

⁶¹Bapak Ridwan Sanjani, *Pemilik Toko gas elpiji Zakia*, Wawancara, 21 September 2017

⁶²Bapak Ridwan Sanjani, *Pemilik Toko gas Elpiji Zakia*, Wawancara, 22 September 2017

Ketika terjadi kelangkaan elpiji, yang dilakukan adalah mengutamakan eceran. Apabila terjadi kelangkaan maka toko Zakia lebih mengutamakan untuk menjual eceran sendiri untuk masyarakat sekitar saja dan menyetop sementara pengiriman ke warung-warung eceran yang ada di sekitaran Way Jepara.

Penetapan harga yang dilakukan pada toko gas elpiji Zakia ini dalam keadaan stabil maka harga disesuaikan dengan standar harga pasar, dengan harga Rp. 16.500,- dari Pertamina. Setelah melalui jasa angkut kendaraan dan kuli, maka harga yang ditetapkan untuk dijual kembali yaitu Rp. 19.000,-. Kemudian dari pengecer harga satuannya Rp. 21.000,- sampai Rp. 22.000,-. Tetapi jika kebutuhan pokok seperti gas elpiji sedang mengalami kelangkaan maka toko gas elpiji Zakia menetapkan harga untuk dijual sendiri dengan harga eceran dan menyetop untuk di antar ke warung-warung yang akan dijual kembali. Harga yang ditetapkan ketika terjadi kelangkaan adalah harga yang ditetapkan sendiri dengan cara menetapkan harga lebih tinggi oleh pemilik toko yaitu Rp. 25.000,- sampai Rp. 28.000,- per tabung nya dengan berat 3kg.

Harga jual yang ditentukan harus dipertimbangkan oleh seorang penjual melalui tujuan dari penetapan harga, tujuannya adalah mendapatkan laba maksimum, meraih pangsa pasar, mencapai tingkat hasil penerimaan penjualan maksimum pada waktu itu, mencegah atau mengurangi persaingan, dan mempertahankan atau memperbaiki market share.

Awalnya respon para konsumen biasa saja dalam hal penetapan harga yang ada di toko Zakia, tetapi ketika sadar akan hal yang dilakukan oleh pemilik toko ketika terjadi kelangkaan, maka para konsumen mulai resah akan kelangsungan harga elpiji selama terjadi kelangkaan. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang

tersebut memanfaatkan kelangkaan yang terjadi dalam hal kebutuhan pokok yaitu pada gas elpiji.

Bedasarkan obsevasi dan interview dengan pemilik toko dan masyarakat atau konsumen, peneliti memperoleh keterangan dari pemilik toko yang menjadi objek penelitian, pemilik toko adalah salah satu pemilik toko yang memiliki wewenang sebagai penjual gas elpiji dan toko tersebut dapat menyetorkan tabung gas elpiji ke warung-warung yang akan menjual kembali gas tersebut.

Apabila akan mengalami kelangkaan pada tabung gas maka pemilik toko akan mulai mengurangi gas yang di setorkan ke warung-warung dan akan mulai menyimpannya dan apabila terjadi kelangkaan maka pemilik akan memprioritaskan untuk menjualnya sendiri secara eceran.⁶³ Kemudian pemilik toko akan menetapkan harga sendiri dengan alasan gas langka, maka harga jual nya pun akan tinggi.

Pedagang umumnya mempunyai perhitungan yang sangat tepat berapa lama akan menyimpan barang, kapan akan mengeluarkan barang simpanannya, serta perkiraan untung atau rugi dari waktu penyimpanan tersebut. Didasari atau tidak dengan cara demikian telah menciptakan kelangkaan barang di daerah sekitaran Way Jepara yang kemudian akan cepat mendorong laju peningkatan harga.

Dampak yang dirasakan ketika terjadi kelangkaan sangatlah mempengaruhi beberapa bahkan semua konsumen yang selalu menggunakan gas elpiji terutama kepada konsumen yang dalam usahanya selalu menggunakan gas elpiji. Dampak tersebut dirasakan oleh beberapa pedagang yaitu Mr, Ad, dan Um karena mereka adalah pedagang empek-empek, pedagang bakso keliling dan pedagang gorengan.

⁶³Bapak Ridwan Sanjani, *Pemilik Toko gas Elpiji Zakia*, Wawancara, 21-22 September 2017

Bagi Mr, Ad, dan Um apabila terjadi kelangkaan maka mereka akan kesulitan dalam berdagang, dan walaupun ada elpiji di satu penjual pasti harganya akan cenderung mahal, apalagi bagi mereka yang hanya berjualan jajanan nusantara yang tak begitu seberapa harganya maka akan sangat mempengaruhi perekonomian yang tidak stabil.⁶⁴

Begitu pula yang dirasakan oleh Jum dan Sr, mereka juga pengguna gas elpiji, namun mereka hanya menggunakannya untuk kebutuhan sehari-hari yaitu untuk memasak dan sebagainya. Menurut mereka terjadinya kelangkaan gas elpiji selain dapat mempersulit kegiatan dalam sehari hari, akan menimbulkan perekonomian yang kurang stabil.⁶⁵

Begitu pula dengan konsumen yang hanya memerlukan gas tersebut untuk memasak saja. Menurut Jum dan Sr apabila terjadi kelangkaan gas bahkan di daerah sekitaran Way Jepara hanya ada satu toko yang menjual gas tetapi dengan harga yang mahal mereka tetap membelinya, akan tetapi mereka khawatir dengan harga yang mahal perekonomian yang terjadi akan berdampak buruk bagi kelangsungan hidup masyarakat menengah kebawah.⁶⁶

B. Analisis Penetapan Harga dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Bila ditinjau secara umum dari usaha spekulatif maka penetapan harga merupakan salah satu bentuk usaha jual beli yang dilarang oleh Allah SWT. Sebagaimana dijelaskan dalam surat An-Nisa ayat 29:

⁶⁴Bapak Mr, Bapak Ad, dan Ibu Um, *Pedagang*, Wawancara, 24-25 September 2017

⁶⁵Ibu Jum dan Ibu Sr, *Konsumen*, Wawancara, 26 September 2017

⁶⁶Ibu Jum dan Ibu Sr, *Konsumen*, Wawancara, 26 September 2017

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٤﴾

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.

Dilihat dari bisnis sebagai pekerjaan yang menguntungkan. Sebagaimana Firman Alah dalam surat Al A'raaf ayat 24:

وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يَنْقَوْمِ اءَعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُ ۗ
قَدْ جَاءَكُمْ بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ ۗ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا
النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ۗ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ
لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿٢٥﴾

Dan (kami telah mengutus) kepada penduduk Mad-yan, saudara mereka, Syu'aib. ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman".

Perbuatan yang dilakukan oleh pedagang yang demikian dilarang oleh syariat, sebagaimana firman Allah dalam surat At-Taubah ayat 24 :

قُلْ إِنْ كَانَ آبَاؤُكُمْ وَأَبْنَاؤُكُمْ وَإِخْوَانُكُمْ وَأَزْوَاجُكُمْ وَعَشِيرَتُكُمْ وَأَمْوَالٌ
 أُقْتَرَفَتْ مِنْهَا وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا وَمَسَاكِينُ تَرْضَوْنَهَا أَحَبَّ إِلَيْكُمْ
 مِنْ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَجِهَادٍ فِي سَبِيلِهِ فَتَرَبَّصُوا حَتَّى يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرِهِ

وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْفَاسِقِينَ ﴿٢٤﴾

Katakanlah: "Jika bapak-bapak , anak-anak , saudara-saudara, isteri-isteri, kaum keluargamu, harta kekayaan yang kamu usahakan, perniagaan yang kamu khawatiri kerugiannya, dan tempat tinggal yang kamu sukai, adalah lebih kamu cintai dari Allah dan RasulNya dan dari berjihad di jalan nya, Maka tunggulah sampai Allah mendatangkan keputusan NYA". dan Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang yang fasik.

Pada dasarnya Al Quran memandang bisnis sebagai pekerjaan yang menguntungkan dan menyenangkan, tetapi banyak pedagang yang hanya mencari keuntungan semata tanpa melihat mana yang dibolehkan dan mana yang dilarang. Demikian pula yang dilakukan oleh salah satu pedagang Toko di Way Jepara, pedagang tersebut melakukan praktek penetapan harga sendiri untuk mendapatkan keuntungan. Hal tersebut dilihat dari Qs. An Nisaa ayat 29 bahwa “ Melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan perniagaan yang berlaku atas dasar kerelaan bersama”. Menurut

Ulama Tafsir, larangan memakan harta orang lain dalam ayat ini mengandung pengertian yang luas dan dalam antara lain:

4. Agama Islam mengakui adanya hak milik pribadi yang berhak mendapat perlindungan dan tidak boleh diganggu gugat.
5. Hak milik pribadi, jika memenuhi nisabnya, wajib dikeluarkan zakatnya dan kewajiban lainnya untuk kepentingan agama, negara, dsb.
6. Sekalipun seseorang mempunyai harta yang banyak dan banyak pula orang yang memerlukannya dari golongan-golongan yang berhak menerima zakatnya, tetapi orang itu tidak boleh di ambil begitu saja tanpa seizin pemiliknya atau tanpa menurut prosedur yang sah.

Mencari harta dibolehkan dengan cara berniaga atau berjual beli dengan dasar kerelaan kedua belah pihak tanpa suatu paksaan. Karena jual beli yang dilakukan secara paksa tidak sah walaupun ada bayaran atau penggantinya. Dalam upaya mendapatkan kekayaan tidak boleh ada unsur dzolim kepada orang lain, baik individu maupun masyarakat.

Dengan memanfaatkan keadaan suatu barang yaitu gas elpiji dan menimbunnya dalam jangka panjang, maka akan menimbulkan suatu dampak merusak stabilitas ekonomi, yang sangat terlihat yaitu memanfaatkan kelangkaan barang dengan menetapkan harga jual sendiri dengan harga mahal yang secara tidak langsung dapat menyengsarakan masyarakat atau konsumen di Way Jepara.

Kemudian dampak terhadap kelangkaan dan penimbunan elpiji akan berdampak pada penentuan harga, sehingga akan bertindak semauanya dalam menetapkan harga yang lebih tinggi. Akibatnya yang menikmati hanyalah penduduk

yang berpendapatan tinggi atau menengah saja, sedang untuk masyarakat ekonomi menengah bawah tidak akan dapat memperoleh suatu apapun dari ulah pedagang yang melakukan praktek penetapan harga jual terhadap gas LPG.

Perbuatan yang dilakukan oleh pemilik toko yang menimbun serta menetapkan harga jual tinggi terhadap suatu barang sangat bertolak belakang dengan prinsip etika bisnis dalam Islam, yang terkait dengan prinsip keesaan, keseimbangan, tanggung jawab dan kebajikan yaitu:

Keesaan : Seorang pengusaha muslim tidak akan

- 4) Menimbun kekayaannya dengan penuh keserakahan. Konsep amanah atau kepercayaan memiliki makna yang sangat penting baginya karena ia sadar bahwa semua harta dunia bersifat sementara, dan harus dipergunakan secara bijaksana. Tindakan seorang muslim tidak semata-mata dituntun oleh keuntungan, dan tidak demi mencari kekayaan dengan cara apa pun.

Keseimbangan : Penerapan Konsep Keseimbangan dalam Etika Bisnis

Prinsip keseimbangan atau kesetaraan berlaku baik secara harfiah maupun kias dalam dunia bisnis. Sebagai contoh, Allah SWT memperingatkan para pengusaha muslim untuk :

“sempurnakanlah takaranmu apabila kamu menakar dan timbanglah dengan neraca yang benar: itulah yang lebih utama dan lebih baik akibatnya”.

Seperti yang dapat dilihat pada ayat di atas, sebuah transaksi yang seimbang adalah yang setara dan adil.

Tanggung Jawab:

Memenuhi konsep keadilan dan kesatuan seperti yang dilihat dalam ciptaan Allah, manusia harus bertanggung jawab terhadap segala tindakannya. Menurut konsep tanggungjawab, Islam membedakan antara *fard al'ayn* (tanggung jawab individu yang tidak dapat dialihkan) dan *fard al kifayah* (tanggungjawab kolektif yang bisa diwakili oleh sebagian kecil orang).

Tanggung jawab dalam Islam bersifat multi-tingkat dan terpusat baik pada tingkat mikro (individu) maupun tingkat makro(organisasi dan masyarakat. Tanggung jawab dalam Islam bahkan juga secara bersama-sama ada dalam tingkat mikro maupun makro (misalnya, antara individu dan berbagai institusi dan kekuatan masyarakat).

Penerapan Konsep Tanggung jawab dalam Etika Bisnis, jika seorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, ia tidak dapat menyalahkan tindakannya pada persoalan tekanan bisnis ataupun pada kenyataan bahwa setiap orang juga berperilaku tidak etis. Oleh karena itu, konsep ini bertalian erat dengan konsep kesatuan, keseimbangan dan kehendak bebas.

Kebajikan:

Kebajikan (*ihsan*) atau kebaikan terhadap orang lain didefinisikan sebagai tindakan yang menguntungkan orang lain lebih dibanding orang yang melakukan tindakan tersebut dan dilakukan tanpa kewajiban apapun.

Penerapan Konsep Kebajikan dalam Etika Bisnis, menurut Al Ghazali terdapat enam bentuk kebajikan:

- 7) Jika seseorang membutuhkan sesuatu, maka orang lain harus memberikannya, dengan mengambil keuntungannya yang sedikit mungkin.

Penerapan yang dilakukan oleh pedagang gas tersebut sangatlah bertolak belakang dengan prinsip etika bisnis dalam Islam. Hal ini terjadi karena ketidaktahuan pedagang dengan etika bisnis Islam dan bahkan ada yang sengaja tidak menjalankan bisnis perdagangannya sesuai dengan etika bisnis Islam, padahal tahu akan etika bisnis Islam.

Praktek penetapan harga dilarang apabila penetapan harga tersebut merugikan masyarakat dan dapat menimbulkan ketidak stabilan dalam perekonomian serta menimbun barang (*Ikhtikar*) juga dilarang karena bermaksud mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.

Dengan demikian, jika dilihat dari segi prakteknya dalam usaha perdagangan bertentangan dengan prinsip Islam. Harga yang terlalu tinggi akan menimbulkan kemerosotan atau terpuruknya perekonomian, bagi konsumen akan memberatkan sehingga daya belinya lemah.

Fakta seseorang yang melakukan penetapan harga jual sendiri dan penimbun umumnya menguasai pasar dan bisa memaksakan harga kepada orang lain karena dia menimbun dengan seenaknya, sehingga orang tersebut bisa memaksa orang lain untuk membelinya dengan harga yang tinggi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang peneliti lakukan, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

Penetapan harga yang dilakukan dengan menetapkan harga tinggi suatu barang dagangan merupakan salah satu bentuk jual beli yang dilarang dan bertolakbelakang dengan prinsip etika bisnis Islam terkait dengan prinsip keesaan, keseimbangan, tanggung jawab dan kebajikan. dimana seorang pengusaha muslim tidak akan menimbun kekayaan dengan penuh keserakahan, berlaku tidak adil, dan dengan melakukan hal tersebut dapat merusak stabilitas ekonomi.

Secara keseluruhan baik dari segi waktu, tujuan, dan dampak yang ditimbulkan dari Praktek penetapan harga yang disebabkan oleh langkanya suatu barang dagangan sehingga pedagang menetapkan harga tinggi yang ada di Way Jepara termasuk perbuatan yang dilarang oleh syariat.

Pelarangannya terletak pada waktu terjadinya kelangkaan barang pokok, dengan memanfaatkan kelangkaan tersebut akan berdampak merugikan masyarakat, dengan tujuan memperoleh keuntungan yang berlipat ganda dengan proses menunggu waktu naiknya harga barang pada barang kebutuhan pokok.

Adapun praktek penetapan harga yang terjadi pada gas elpiji, meskipun dengan harga yang mahal para konsumen terpaksa tetap membelinya, karena masyarakat sangat membutuhkannya, maka hal tersebut tidak diperbolehkan sebab

adanya unsur keterpaksaan dan akan menyengsarakan masyarakat yang membutuhkan.

Hal ini tentunya di luar konsekuensi moral yang harus di tanggung konsumen akibat dari praktek penetapan harga yang disebabkan oleh permainan harga pasar suatu barang pokok.

B. Saran

Peneliti memberikan saran untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas sistem jual beli di toko gas elpiji Zakia Way Jepara, agar perniagaan yang dijalankan dapat menguntungkan dalam fase kehidupan dunia dan akhirat, yaitu dengan menjalankan sistem jual beli yang sesuai dengan syariat Islam dan tinggalkanlah hal-hal yang dilarang-Nya. Pembinaan dan pengawasan siklus pasar akan lebih memberikan kontrol terhadap laju perubahan harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fatoni, *Metode penelitian dan Tehnik Penyusunan Skripsi*, Garut: Reineka Cipta, 2005
- Afzalur Rahman, *Doktrin Perekonomian Islam Jilid 1*, Yogyakarta: Dana Bakti, 1992
- Ahmad Mustaq, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta : Pustaka Al-Kautsar, 2003
- Ahmad Nur Fadhil dan Azhari Akmal, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta : Hijri Pustaka Utama, 2001
- Anorga Wien's, *Kamus Istilah Ekonomi*, Bandung: M2S Bandung, 1993
- Ali Hasan, *Manajemen bisnis Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2009
- Assauri Sofyan, *Manajemen Produksi*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002
- Bambang Sugono, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007
- Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2014
- Chamid Nur, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*, Jakarta : Balai Pustaka, 2002
- Edi Kusnadi, *Metodologi Penelitian, Aplikasi Praktis*, Jakarta : Ramayan Pers dan STAIN Metro, 2008
- Eko Suprayitno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, Malang: UIN Malang Press, 2008
- Enizar, *Syariah Hadis Ekonomi*, Metro, STAIN Press, 2005
- Husein Umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada 2009
- Kotler Philip, Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi ke-12*, Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008

- M. Fuad *et.al*, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000
- Miller Leroy Roger, *Teori Mikro Ekonomi Intermediate*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2000
- Moh Nasir, *Metode Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 2003
- Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta : Gema Isnani Press, 2002
- Muhammad, *Paradigma, metodologi dan Aplikasi Ekonomi Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008
- Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004
- Sofyan Safri Harapan, *Akutansi Islam*, Jakarta : Bumi Aksara, 1999
- Sugiono, *Metode Penellitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, Bandung : CV. Alfabeta, 2009
- Suhardi, *Pengantar Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: Gava Media, 2016
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Reineka Cipta, 2006
- Suherman Rosydi, *Teori Pengantar Ekonomi, Pendekatan kepada Teori EkonomiMakro dan Mikro*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011
- Suraya Murcitaningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2012
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Research1*, Yogyakarta : UGM, 1985
- Swastha Basu, *Azaz-azaz Marketing*, Yogyakarta : Liberty, 1983
- Syed Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003
- Tjiptono Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: KDT, 2001

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

SRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

(Study Kasus Jual Beli Kebutuhan Pokok Gas LPG di Way Jepara Lampung Timur)

A. Interview/ Wawancara

1. Interview/Wawancara kepada Pemilik Toko Gas LPG

- a. Sejak kapan anda memulai usaha membuka toko gas LPG?
- b. Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha tersebut?
- c. Dari mana anda mendapatkan gas LPG tersebut?
- d. Kemana saja anda memasarkan gas LPG tersebut?
- e. Cara apa yang anda gunakan dalam menetapkan harga?
- f. Tujuan apa saja yang anda lakukan di toko anda dalam menetapkan harga gas LPG?
- g. Bagaimana respon pembeli terhadap harga yang anda tetapkan?
- h. Mengapa anda memilih lokasi ini sebagai tempat usaha?

2. Interview/Wawancara kepada Konsumen

- a. Mengapa anda membeli LPG di toko tersebut?
- b. Apa respon anda jika menyadari bahwa harga yang di terapkan di atas rata-rata?

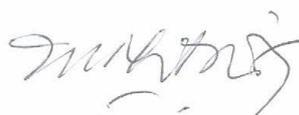
Metro, 04 Agustus 2017

Penulis,



Via Varidhatul I.
NPM.13104734

Pembimbing I



Drs. H. M. Saleh, M/A
NIP: 19650111 199303 1 001

Pembimbing II



Nurhidavati, MH
NIP: 19761109 200912 2 001

STRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

(Studi Kasus Jual Beli Kebutuhan Pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur)

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Penetapan Harga
 - 1. Pengertian Penetapan Harga
 - 2. Tujuan Penetapan Harga
 - 3. Dasar Penetapan Harga
 - 4. Prosedur Penetapan Harga
 - 5. Harga Dalam Islam
 - 6. Dasar Hukum Penetapan Harga
- B. Etika Bisnis Islam
 - 1. Pengertian Etika Bisnis Islam
 - 2. Prinsip – Prinsip Etika Bisnis Islam

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Toko Gas Elpiji
- B. Analisis Penetapan Harga dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

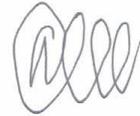
BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN-LAMPIRAN****DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Metro, 04 Agustus 2017

Penulis,



Via Varidhatul I.
NPM.13104734

Pembimbing I



Drs. H. M. Saleh, M.A.
NIP: 19650111 199303 1 001

Pembimbing II



Nurhidayati, MH
NIP: 19761109 200912 2 001

NOTA DINAS

Nomor :
 Lampiran : 1 (satu) Berkas
 Perihal : Pengajuan Dimunaqosyah

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 : Via Varidhotul Islamiyah
 NPM : 13104734
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
 Judul : STRATEGI PENETAPAN HARGA DALAM PERSPEKTIF
 ETIKA BISNIS ISLAM (Studi kasus jual beli kebutuhan pokok
 LPG di Way Jepara Lampung Timur)

Sudah dapat kami setuju 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.

Pembimbing I



Drs. H.M. Saleh, MA
 NIP. 19650111 199303 1 001

Metro, 11 Desember 2017
 Pembimbing II



Nurhidayati, MH
 NIP. 19761109 200912 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.fabi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 0898/In.28/D.1/TL.01/08/2017

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
 menugaskan kepada saudara:

Nama : **VIA VARIDHOTUL ISLAMIYAH**
 NPM : 13104734
 Semester : 9 (Sembilan)
 Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di WAY JEPARA, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TINJAUAN MONOPOLI HARGA DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS JUAL BELI KEBUTUHAN POKOK GAS ELPIJI DI WAY JEPARA LAMPUNG TIMUR)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Dikeluarkan di : Metro
 Pada Tanggal : 22 Agustus 2017

Mengetahui,
 Pejabat Setempat

Rizwan S.

Wakil Dekan I.

Siti Zulaikha S. Ag, MH
 NIP 19720611 199803 2 061



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/0609/2016
 Lampiran : -
 Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Metro, 29 April 2016

Kepada Yth:
 1. Drs. H. M. Saleh, MA
 2. Nurhidayati, MH.
 di -
 Metro

Assalamu'alaikum wr.wb.

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

Nama : Via Varidhotul Islamiyah
 NPM : 13104734
 Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
 Judul : Tinjauan Monopoli Harga Terhadap Tumbuh Kembang Kemajuan Suatu Pasar (Studi Kasus Pasar Way Jepara Lampung Timur)

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 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 Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.





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.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 0899/In.28/D.1/TL.00/08/2017
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 Kepala Toko WAY JEPARA
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

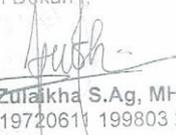
Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0898/In.28/D.1/TL.01/08/2017, tanggal 22 Agustus 2017 atas nama saudara:

Nama : VIA VARIDHOTUL ISLAMIYAH
 NPM : 13104734
 Semester : 9 (Sembilan)
 Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di WAY JEPARA, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TINJAUAN MONOPOLI HARGA DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS JUAL BELI KEBUTUHAN POKOK GAS ELPIJI DI WAY JEPARA LAMPUNG TIMUR)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 22 Agustus 2017
 Wakil Dekan I,

 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 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	Psikologi "Definisi" "Rustika"	
	Kons 26/10/ 2017	✓	Ace untuk S. Mungosyabkas - syabus sebagai prosyabkas.	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. M. Saleh, M.A.
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs.

Via Varidatul Islamivah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 16/10/ 2017	✓	Perbaiki kata-kata yg salah dalam pendisiasanya, yg ada di setiap lembar pd Bab IV dan Bab V	
		✓	Perbaiki dan penulisan kutipan buku yang dikutip dari hasil wawancara, lihat buku pedoman penulisan dengan buku IAIN.	
		✓	Perbaiki footnote yg ada di h. 34.	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,

Via Varidatul Islamivah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 23/10/ 2017	✓	Ace Bab IV dan V, Lengkapi isi skripsi di dari kulit muka s/d halaman akhir.	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,

Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metro.univ.ac.id; E-mail: iainmetro@metro.univ.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
NPM : 13104734 Semester / TA : VIII/ 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 25/10/ 2017.	✓	Perbaiki "Pemasukan" maori ada kata dan kalimat es di sesuaikan Kus.	
		✓	Perbaiki "Kata Pe- ngantar" sesuaikan di hurufi smat ini.	
		✓	Perbaiki "ORISINAMAI"	
		✓	Perbaiki "Romyat Hidayat, pastikan kata kata es ber- sambung.	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Drs. H. M. Saleh, M.A.
NIP. 19650111 199303 1 001

Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 16/10/ 2017	- ✓	Analisis menggunakan teori-teori yg ada di bab II sebagai alat untuk membedakan dgn yg terjadi di lapangan (fakta).	
		✓	Analisis sumber data diperlukan lagi catatannya.	
		✓	Bab IV, kesimpulan dan gambaran atau pernyataan penelitian (Revisi).	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,

Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syahiah.metrouniv.ac.id; e-mail: syahiah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Via Varidatul I. Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
 NPM : 13104734 Semester / TA : IX/ 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	6/10/2018		Perbaiki BAB IV, V Mohon di sinei dgn yg sudah di koreksi	

Dosen Pembimbing II

Nurhidayati, MH
 NIP. 19761109 200912 2 001

Mahasiswa Ybs.

Via Varidatul I.
 NPM. 13104734



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy
 NPM : 13104734 Semester / TA : IX/ 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/10/2017		Acc BAB <u>IV</u> , V, Abstrak... lanjut ke PG.I Malin k nruai agn yg skordasi	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Nurhidayati, MH
 NIP. 19761109 200912 2 001

Via Varidatul I.
 NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	6 / 10 '2017		Perbaiki BAB IV, V IV: Rinci urut Dasar pada Ayat (semai pola urut. berfilir & permasalah).	
	10 / 10 '2017 23 / 10 '2017		Perbaiki Abstrak found, Alinea ACC. IV. V. Abstrak	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Nurhidavati, MH
NIP. 19761109 200912 2 001

Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 15/04/ 2017	v	Hal APD, Amjathes untuk tugas ke hysgan	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,

Via Varidatul Islamivah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 4 Agt 2017	✓	Fee Out Line Kangutkas.	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,

Via Varidatul Islamivah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	29 / 8' 2017		Ace APD Lanjutan ke PG.I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,


Nurhidayati, MH

NIP. 19761109 200912 2 001



Via Varidatul Islamiyah

NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

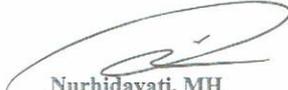
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	29 / 8 / 2017		Ace APD Lanjutan ke PG.I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,


Nurhidavati, MH
NIP. 19761109 200912 2 001


Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	4/8 2017		Acc Outline Lanjutan ke Pg. I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,



Nurhidayati, MH
NIP. 19761109 200912 2 001



Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



**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
Telp.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	30/5 '2017		Sesuai literatur Kriptografi	
	9/6 2017		Perkataan yg terkait Gisuis sebagai pelajaran Surat Gerapa, ayat Gerapa	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Nurhidayati, MH
NIP. 19761109 200912 2 001

Via Varidatul Islamivah
NPM. 13104734

 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI STAIN JURAI SIWO METRO Jln. Ki. Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. (0725) 41507	No Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	-
	Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Via Varidatul Islamiyah Jurusan/Prodi : Syari'ah dan Ekonomi Islam/ESy
 NPM : 13104734 Semester/TA : VII/2016

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/ 7 '2017		Acc Solusipis BAB I, II, III lanjutan ke 16. I	

Dosen Pembimbing II

Nurhidayati, MH.
 NIP. 19761109 200912 2 001

Mahasiswa Ybs,


Via Varidatul Islamiyah
 NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Sekian 17 Juli 2017	✓	<p>Ayat-ayat di tulis naskah, pinda sudah saya ya sesuai dengan pembaca bahasa</p> <p>✓ Bab II - Tambal buku ya menyangkut baitis teori-teori yg di pamerkan di bab ini.</p>	 

Dosen Pembimbing I



Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,



Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **13104734** Semester / TA : **VIII/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum 20/10/17		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Beri komentar penulis setelah selesai mengutip. ✓ Beri sub judul ds 2 II. ✓ Berdasarkan materi contoh kali di akur awal dentipus. ✓ Perhatikan spasi sh. 18. 	 

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,



Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001



Via Varidatul Islamiyah
NPM. 13104734



**KEMENTERIAN 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
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Via Varidatul I.** Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / ESy
NPM : 13104734 Semester / TA : VIII/ 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 2 Agt 2017	✓	Ace Bab I ^{2/11}	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. M. Saleh, M.A

NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,

Via Varidatul Islamiyah

NPM. 13104734

 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI STAIN JURAI SIWO METRO Jln. Ki. Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. (0725) 41507	No Dokumen	FM-STAINIS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	-
	Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN ~~PROPOSAL~~ Skripsi

Nama : Via Varidatul Islamiyah Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/ESy
 NPM : 13104734 Semester/TA : VII/2016

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	30/ 15/2017		1. Perbaiki Sesuai Literatur Skripsi - 2. Kartu Konsul Siginasi terbaru atau Blang Skripsi	

Dosen Pembimbing II


Nurhidayati, MH.
 NIP. 19761109 200912 2 001

Mahasiswa Ybs,


Via Varidatul Islamiyah
 NPM. 13104734

Wawancara dengan Pemilik Toko



Wawancara dengan Konsumen



RIWAYAT HIDUP



Via Varidhotul Islamiyah dilahirkan di Braja Harjosari Kec. Braja Sebah Lampung Timur. Pada tanggal 09 Agustus 1995, merupakan anak pertama dari lima bersaudara pasangan suami istri bapak Wagiman dan Ibu Khusnul Khotimah.

Pendidikan dasar penulis ditempuh di Madrasah Ibtidaiyah Miftahul Ulum Braja Sebah dan selesai pada tahun 2007, kemudian melanjutkan di sekolah menengah pertama MTS Miftahul Ulum Braja Sebah dan selesai pada tahun 2010. Sedangkan pendidikan Menengah Atas pada MA Miftahul Ulum Braja Sebah dan selesai pada tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikan di IAIN Metro Lampung Jurusan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai pada semester I TA. 2013/2014.