

**STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BELI GUNA  
MENINGKATKAN PENJUALAN UNIT USAHA  
PERKULAKAN MENURUT EKONOMI SYARIAH  
(STUDI KASUS PONDOK MODERN DARUSSALAM  
GONTOR KAMPUS 12)**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

**Muhammad Sultan Akbar**  
**NIRM. 1216.20.2445**

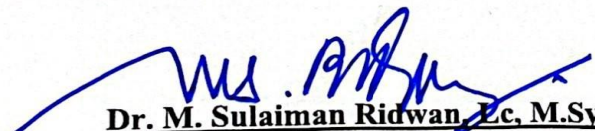
**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM DINIYAH PEKANBARU  
2024 M / 1445 H**

## LEMBAR PERSETUJUAN

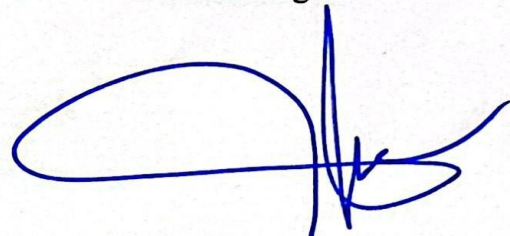
Skripsi berjudul “STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BELI GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN UNIT USAHA PERKULAKAN MENURUT EKONOMI SYARIAH(STUDI KASUS PONDOK MODERN DARUSSALAM GONTOR KAMPUS 12 SIAK)” yang disusun oleh Muhammad Sultan Akbar, NIRM : 1216.20.2445 telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasyah sesuai ketentuan yang ditetapkan Institut Agama Islam (IAI) Diniyah Pekanbaru.

*Disetujui Oleh,*

Pembimbing I


  
**Dr. M. Sulaiman Ridwan, Ec, M.Sy**  
NIDN. 2112098402

Pembimbing II

  
**Ali Wardana, ME.**  
NIDN. 2115048203

*Mengetahui,*

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

  
**Eki Candra, MM.**  
NIDN. 2106058003

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BELI GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN UNIT USAHA PERKULAKAN MENURUT EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS PONDOK MODERN DARUSSALAM GONTOR KAMPUS 12)” telah diujikan dalam sidang munaqasyah Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru pada 06 September 2024 Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjan Ekonomi (S.E).

Pekanbaru, 06 September 2024

### Susunan Dewan Penguji

Rektor IAID : Dr. Novi Yanti, Mm.

Sekretaris : Widya Khaidir, SE. M.Sy.M.

Munaqisy I : Irwan Tutrisno, ME.

Munaqisy II : Ali Wardana, Lc, ME.

Pembimbing I : Dr. M. Sulaiman Ridwan, Lc, M.Sy.

Pembimbing II : Ali Wardana, Lc, ME.

Diketahui Oleh :

Ketua Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru



**Dr. Novi Yanti, MM.**  
**NIDN. 2124118301**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Sultan Akbar  
NIRM : 1216.20.2445  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : Strategi Penetapan Harga Jual Beli Guna Meningkatkan Penjualan Unit Usaha Perkulakan (Studi kasus Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Strategi Penetapan Harga Jual Beli Guna Meningkatkan Penjualan Unit Usaha Perkulakan (Studi Kasus Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak)”** adalah benar merupakan karya saya sendiri dan tidak melakukan tindakan plagiat dalam penyusunannya. Adapun kutipan yang ada dalam penyusunan karya ini telah saya cantumkan sumber kutipannya dalam skripsi. Saya bersedia melakukan proses yang semestinya dengan peraturan perundangan yang berlaku jika ternyata skripsi ini sebagian atau keseluruhan merupakan plagiat dari karya orang lain.

Demikian surat ini dibuat dengan sebenarnya.

Pekanbaru, <sup>16 Maret</sup>..... 2024

Penyusun



Muhammad Sultan Akbar

NIRM. 1216.20.2445

## LEMBAR MOTTO

*Janganlah engkau bersedih, sesungguhnya Allah Bersama kita*

*(QS.at-Taubah:40)*

*"Tidak ada ujian yang tidak bisa diselesaikan. Tidak ada kesulitan yang melebihi batas kesanggupan. Karena 'Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kadar kesanggupannya'."*

**- QS. Al-Baqarah: 286 –**

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا , إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

*“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”*

**(QS.Al-Insyirah 5-6)**

*“lebih baik kehilangan sesuatu demi Tuhan, dari pada kehilangan Tuhan demi mendapatkan sesuatu*

*-Qoutes Islamic-*

## **LEMBAR PERSEMBAHAN**

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan kesempatan, rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis masih diberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar kesarjanaan. Walaupun jauh dari kata sempurna, namun penulis bangga telah mencapai hingga pada titik ini, yang akhirnya skripsi ini bisa selesai diwaktu yang tepat.

Terkhusus orangtua saya ayahanda Mansur yang menjadi pemeran utama dalam perjalanan hidup saya dari kecil sudah beliau mengajari penulis bagaimana berjuang dalam hal apapun itu, dan ibunda tercinta Santi Helmida yang selalu memberikan support, motivasi dan menjadi tempat curhat bagi anak anaknya, saya sayang kalian semua.

Penulis sangat amat bersyukur masih mendapatkan sosok kedua orangtua dalam hidup, dan sangat amat berterimakasih kepada kedua orangtua Penulis yang menjaga dan mendidik dengan penuh kasih sayang dari kecil, berkat bantuan beliau lah tugas akhir ini dapat diselesaikan.

Lalu penulis juga mempersembahkan pula kepada adik saya tercinta yaitu Muhammad Nabil Fahrozi, yang selalu mendoakan saya dalam berusaha dalam segala apapun. Dan persembahkan pula kepada semua keluarga yang ada dirumah yang selalu mendokan agar diberikan kelancaran dalam segala hal terutama dalam pembuatan skripsi ini. Terima kasih atas dukunganya semua.

Teruntuk penulis sendiri, terima kasih sudah selalu berjuang dalam segala apapun dan tidak menyalahi kesempatan yang berharga ini atas terlaksanya penulisan skripsi ini, terus lah berusaha dan banyak berdoa agar bisa tercapai apa yang dicita-citakan, amiin.

## KATA PENGANTAR

Tiada kata yang paling indah selain puji dan rasa syukur kepada Allah S.W.T, yang telah menentukan segala sesuatu berada di tangan-Nya, sehingga tidak ada setetes embun pun dan segelintir jiwa manusia yang lepas dari ketentuan dan ketetapan-Nya. Alhamdulillah atas hidayah dan inayahnya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul: “Strategi Penetapan Harga Jual Beli Guna Meningkatkan Penjualan Unit Usaha Perkulakan (Studi kasus Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12 Siak)”. Sholawat serta salam tidak lupa penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW. beliau merupakan baginda Rasulullah yang telah membimbing manusia dari zaman kegelapan hingga zaman terang berderang, yang membimbing manusia menuju jalan yang benar dan semoga kita semua mendapatkan syafaat Rasulullah di hari akhir nanti.

Banyak pihak yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, Untuk itu penulis sampaikan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya dengan ucapan *Jazakumullah Ahsanul Jaza*“ khususnya kepada :

1. Yang terhormat, Ibu Dr. Novi Yanti. MM selaku Rektor Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru.
2. Yang terhormat, Bapak Dr. Mursal. M.Pd I selaku Wakil Rektor I, Ibu Refika. M.Pd.I selaku Wakil Rektor II, Bapak Irwan Tutrisno. SE. ME selaku Wakil Rektor III Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru.
3. Yang terhormat, Bapak Dr. M. Sulaiman Ridwan, Lc, M.Sy, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Institut Agama Islam Diniyah Pekanbaru.

4. Yang terhormat, Bapak Eki Candra. MM selaku Kaprodi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru.
5. Yang terhormat Bapak Dr. M.Sulaiman Ridwan, Lc, M.Sy, selaku Dosen Pembimbing pertama Skripsi, yang telah meluangkan waktunya dan dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan juga pengarahan kepada penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Yang terhormat, Bapak Ali Wardana, ME. selaku Dosen Pembimbing kedua Skripsi, yang telah meluangkan waktunya dan dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan juga pengarahan kepada penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Yang terhormat, seluruh Dosen Ekonomi Syariah dan Tenaga Kependidikan Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru atas ilmu yang diajarkan kepada penulis.
8. Terima kasih kepada staff Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12 Siak atas diberikanya kesempatan untuk dapat melakukan penelitian.
9. Teman seperjuangan, Aldan Ammar Husna, Nafil Fadhlurahman, Ari Pradana, Ali Akbar, Bagas Habiburrahman, Andi Nala Permana, Adam Fattah, Fakhri Azmi atas kesempatan dalam perjuangan pengabdian di Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak 5 tahun ini.
10. Teman-teman yang telah memberikan inspirasi, motivasi dan bantuan selama menjalani studi.

Dalam penulisan Skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis memohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepannya.

Pekanbaru, 2024  
Penulis,

**Muhammad Sultan akbar**  
NIRM 1216.20.2445

## ABSTRAK

Unit usaha Perkulakan didirikan sebagai penunjang kebutuhan pokok santri, guru, dan keluarga yang ada di pondok modern darussalam gontor kampus 12 siak, akan tetapi unit usaha tersebut belum bisa menjadi tujuan utama untuk berbelanja bagi masyarakat pondok pesantren dikarenakan beberapa faktor salah satunya adalah harga yang ditetapkan oleh para staff masih terbilang mahal dari pada pedagang yang berada di luar pondok. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana proses penetapan harga yang ditetapkan oleh unit usaha perkulakan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. lokasi penelitian ini berada di pondok modern darussalam gontor kampus 12 siak. Metode dalam pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti yaitu data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun strategi penetapan harga pada unit usaha perkulakan dalam meningkatkan penjualan adalah menjalankan beberapa proses penetapan harga yaitu pembelian produk, persediaan barang, cek harga baru dan lama, menghitung biaya operasional dalam pelaksanaan, dan melakukan perbandingan harga dengan pedagang lainnya, menetapkan modal awal, serta membandingkan harga beberapa produsen untuk mendapatkan harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik. Unit usaha perkulakan sudah menerapkan beberapa proses maupun sistem dalam penetapan harga akan tetapi terdapat beberapa kendala dan hambatan dalam pelaksanaannya, adapun faktor penghambatnya adalah persaingan harga, jarak yang ditempuh untuk berbelanja, dan faktor pendukungnya adalah harga yang ditetapkan relatif lebih murah, dan pemberian diskon. Walaupun demikian, unit usaha perkulakan tetap menjalankan proses penetapan harga walaupun ada kendala ataupun penghambat dalam pelaksanaannya.

***Kata kunci : penetapan harga, unit usaha perkulakan, pondok pesantren.***

## **ABSTRACT**

The wholesale business unit was established to support the basic needs of students, teachers and families at the Darussalam Gontor Modern Islamic Boarding School, Campus 12 Siak, however, this business unit cannot yet become the main destination for shopping for the Islamic boarding school community due to several factors, one of which is the price set. According to the staff, it is still considered expensive compared to traders outside the cottage. The aim of this research is to find out how the price determination process is set by wholesale business units. This research uses a qualitative approach. The location of this research is at the Darussalam Gontor Modern Pondok Campus 12 Siak. The method for collecting data carried out by researchers is that data is collected through observation, interviews and documentation. The pricing strategy in the wholesale business unit to increase sales is to carry out several price setting processes, namely purchasing products, inventorying goods, checking new and old prices, calculating operational costs in implementation, and comparing prices with other traders, determining initial capital, and comparing the prices of several manufacturers to get affordable prices with good quality. The wholesale business unit has implemented several processes and systems in setting prices, however there are several obstacles and obstacles in its implementation, the inhibiting factors are price competition, the distance traveled to shop, and the supporting factors are the relatively cheaper prices set, and the provision of discounts. However, the wholesale business unit continues to carry out the price setting process even though there are obstacles or obstacles in its implementation.

***Key Words : price setting, wholesale business units, Islamic boarding schools.***

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>LEMBAR MOTTO</b> .....	iv
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>ABSTRAK</b> .....	x
<b>ABSTRACT</b> .....	xi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Permasalahan .....	4
1. Identifikasi Masalah .....	4
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Definisi Istilah .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	11
A. Kajian Teoritis .....	11
B. Kerangka Konseptual .....	30
C. Hasil Penelitian Terdahulu .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	34
A. Jenis Penelitian .....	34
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	35
C. Sumber Data Penelitian .....	35
D. Teknik Pengumpulan Data .....	36
E. Subjek Penelitian .....	37
F. Validitas Data .....	37
G. Teknik Analisis Data .....	38
<b>BAB IV</b> .....	39

<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
A.Strategi Penetapan Harga Pada Unit Usaha Perkulakan .....	39
B.Penetapan harga Dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan Unit Usaha Perkulakan .....	47
<b>BAB V.....</b>	<b>58</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>58</b>
A .Kesimpulan.....	58
B. Saran .....	60
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>63</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>70</b>

## **DAFTAR TABEL**

Table 1.2 Penelitian Terdahulu.....	31
Table 2.3 Waktu Penelitian.....	35
Table 4.4 Barang Basah .....	44
Table 5.4 Barang Kering .....	45
Table 6.4 Daftar Penghasilan Perkulakan .....	48

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1.2 Kerangka Konseptual.....</b>	<b>30</b>
<b>Gambar 2.2 Kerangka Konseptual.....</b>	<b>30</b>

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Pondok modern Darussalam gontor merupakan Lembaga Pendidikan agama islam dengan sistem asrama atau pondok, dimana kyai sebagai figur sentralnya masjid sebagai pusat kegiatan yang menjiwainya, dan pengajaran agama islam di bawah bimbingan kyai yang diikuti santri sebagai kegiatan utamanya.

Pondok modern Darussalam gontor menjadikan panca jiwa sebagai landasan ideal untuk gerak kehidupan pondok pesantren, sesuai dengan Namanya, panca jiwa terdiri dari lima karakteristik jiwa yaitu ; *keikhlasan, kesederhanaan, berdikari, ukhuwah Islamiyah dan kebebasan* .<sup>1</sup>

Dalam hal ini, untuk menunjang keberlangsungan kegiatan sehari-hari santri di pondok pesantren, unit usaha sangat berperan penting dalam keberlangsungan santri untuk memenuhi kebutuhan para santri seperti; pakaian, makanan, peralatan sekolah, peralatan mandi, dan lain sebagainya. Maka dari itu pondok modern darussalam gontor kampus 12 mendirikan unit usaha perkulakan yang berperan untuk memenuhi kebutuhan pokok para santri dan guru dan untuk memenuhi kebutuhan pokok dari koprasi dapur, koprasi warung pelajar, dan kantin guru seperti; beras, sayur-sayuran, susu, tepung terigu, minyak, dan lain sebagainya

Perkembangan dalam dunia usaha telah berkembang dengan sangat pesat, seperti halnya usaha yang menjual barang atau produk untuk kebutuhan sehari-hari. Banyaknya kebutuhan rumah tangga dari setiap orang atau keluarga yang

---

<sup>1</sup> *Pekan perkenalan pondok modern darussalam gontor*

telah menjadikan meningkatnya permintaan dalam membeli produk sembako, yang di gunakan untuk mencakupi kebutuhan harian.

Perkembangan dan perubahan perilaku konsumen membawa dampak bagi pertumbuhan dan daya saing industri. Di samping itu banyaknya usaha yang bermunculan baik perusahaan kecil maupun besar berdampak pada persaingan yang ketat antar perusahaan baik yang sejenis maupun yang tidak sejenis. Oleh karena itu pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan dalam menghadapi persaingan, pengembangan usaha dan untuk mendapatkan laba, sehingga perusahaan dapat mengembangkan produknya, menetapkan harga, mengadakan promosi dan mendistribusikan barang dengan efektif.<sup>2</sup> Harga menjadi ukuran konsumen dimana mereka mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.<sup>3</sup>

Landasan hukum islam yang terdiri dari ayat Al-Qur'an dan Al-Hadits. Telah memberikan ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan penetapan harga yaitu Firman Allah SWT. Dalam Q.S An-Nisa ayat 29:

---

<sup>2</sup> Nurmawati, *Perilaku Konsumen Dan Keputusan Pembelian*, (Media Nusa Creative (MNC Publishing), 2021). h.1

<sup>3</sup> Meithiana Indrasari, *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan*, (Surabaya: Unitomo Press, 2019). h. 37.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا

تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“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”<sup>4</sup>

Dengan hal ini, penetapan harga jual pada unit usaha perkulakan, sangatlah berpengaruh bagi keberlangsungan masyarakat yang ada di pondok modern darussalam gontor kampus 12. Akan tetapi, unit usaha perkulakan belum bisa menjadi tujuan utama bagi santri, guru, dan masyarakat yang ada di pondok modern darussalam gontor kampus 12 untuk berbelanja, disebabkan beberapa faktor yang menjadikan unit usaha perkulakan, belum bisa menjadi tujuan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dari wawancara yang saya lakukan kepada staff unit usaha perkulakan, ada beberapa faktor, yang menyebabkan masyarakat yang ada di pondok modern darussalam gontor kampus 12, belum menjadikan unit usaha tersebut menjadi tujuan utama untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari, yaitu; harga yang dijual perkulakan kepada konsumen, berbeda dengan harga jual di toko yang berada di luar pondok pesantren, disebabkan oleh, melihat letak pondok kampus 12 yang berada sangat jauh dari pusat pembelajaran pokok, hingga menyebabkan adanya

---

<sup>4</sup> <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/4?from=1&to=176>

perbedaan harga yang ditetapkan oleh unit usaha perkulakan dengan unit-unit usaha yang ada diluar wilayah pondok gontor kampus 12. Adapun faktor lainnya adalah, konsumen yang ada di pondok gontor kampus 12 seperti; koprasidapur, kantin guru, koperasidapur, dan lainnya, masih banyak yang berlangganan ke unit usaha yang ada di luar pondok gontor kampus 12. Dari faktor tersebut, menyebabkan unit usaha perkulakan belum bisa menjadi tujuan utama konsumen untuk menjadikan perkulakan sebagai supplier untuk kebutuhan pokok dari konsumen tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti menganggap bahwa usaha perkulakan harus melakukan strategi penetapan harga jual kepada konsumen yang berada di pondok modern darussalam gontor kampus 12, disebabkan perbedaan harga jual yang diterapkan oleh usaha perkulakan dengan usaha yang berada di sekitar pondok gontor, sehingga menjadikan usaha perkulakan yang ada di pondok bisa menjadi tujuan utama masyarakat pondok untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari. Dari latar belakang yang peneliti kemukakan, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul "*Strategi Penetapan Harga Jual Beli Guna Meningkatkan Penjualan Unit Usaha Perkulakan Pondok Darussalam Gontor Kampus 12 Menurut Ekonomi islam*"

## **B. Permasalahan**

### **1. Identifikasi Masalah**

1. Perbedaan harga jual dengan usaha luar.
2. Kuatnya persaingan antar produsen pada pelanggan lama
3. Pengadaan barang yang masih kurang dengan usaha luar

4. Adanya keluhan konsumen terhadap produk yang mudah rusak

## **2. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini dapat dikerjakan dengan fokus, baik, dan lebih mendalam, maka peneliti membatasi penelitian ini yang berkaitan tentang:

***“Strategi Penetapan Harga Jual beli Guna Meningkatkan Penjualan Unit Usaha Perkulakan Pondok Darussalam Gontor Kampus 12 Menurut Ekonomi Islam”***

## **3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan Batasan masalah diatas maka peneliti merumuskan permasalahan berikut:

- a. Bagaimana strategi penetapan harga jual pada usaha perkulakan di pondok modern gontor kampus 12?
- b. Apa saja faktor yang menjadi sebab meningkatnya dan menurunnya penjualan unit usaha perkulakan?

## **C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut:

- a. Mengetahui bagaimana penetapan strategi penjualan produk usaha perkulakan di pondok modern gontor kampus 12.
- b. Mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan meningkatnya dan menurunnya penjualan unit usaha perkulakan.

## 2. Manfaat penelitian

### 1. Manfaat teoritis

Kegunaan hasil penelitian ini diharapkan secara ilmiah dapat berpartisipasi dalam kemajuan ilmu pengetahuan pada umumnya dan ilmu pengetahuan islam pada khususnya, serta masalah strategi penetapan harga yang sesuai dengan islam. Disamping itu penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi akademika di jurusan Ekonomi Syariah Insitut Agama Islam Diniyah Pekanbaru.

### 2. Manfaat praktis

#### a. Bagi penulis

Sebagai sumber informasi ilmiah, menambah wawasan khususnya mengenai Strategi Penetapan Harga dilihat dari perspektif ekonomi islam.

#### b. Bagi staff

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi staff bagian dalam menetapkan harga sesuai dengan prinsip ekonomi islam.

#### c. Bagi konsumen pondok

Hasil penelitian ini diharapkan mampu mendorong konsumen pondok untuk menjadikan unit usaha perkulakan tujuan utama untuk berbelanja kebutuhan sehari – hari.

## **D. Definisi Istilah**

### 1. Definisi Strategi

Pengertian strategi secara umum bisa diartikan sebagai upaya individu atau kelompok untuk membuat skema guna mencapai target sasaran yang hendak dituju.

Dengan kata lain, strategi adalah seni bagi individu ataupun kelompok untuk memanfaatkan, kemampuan dan sumber daya yang dimiliki guna untuk mencapai target sasaran melalui tata cara yang dianggap dapat efektif dan efisien untuk mencapai sasaran yang telah diharapkan.

Pengertian strategi bisa juga diartikan sebagai tindakan untuk menyesuaikan diri terhadap segala reaksi ataupun situasi lingkungan yang terjadi. Baik itu situasi yang terduga maupun yang tidak terduga<sup>5</sup>

Menurut para ahli strategi dapat di definisikan sebagai berikut.

#### 1. Menurut Marus

Strategi dapat diartikan sebagai proses dari seseorang untuk membuat rencana yang mempunyai guna untuk membantu memfokuskan diri serta membantu mencapai hasil yang telah diharapkan.

#### 2. Menurut Chandler

Strategi adalah sebuah alat dari perusahaan ataupun organisasi yang digunakan untuk mencapai tujuan yang diinginkan, untuk keperluan jangka panjang, dan juga digunakan untuk pemrioritasan alokasi sumber daya.

---

<sup>5</sup> <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-strategi/>

### 3. Menurut Quinn

Strategi adalah sebuah bentuk dari perencanaan yang mengintegrasikan tujuan, kebijakan, dan juga rangkaian yang bisa bersatu menjadi suatu kesatuan yang utuh. Di mana strategi sebagai formulasi yang disusun dengan baik, supaya bisa membantu penyusunan sumber daya dari perusahaan atau organisasi supaya mampu bertahan dari ketatnya persaingan.

### 2. Definisi Penetapan Harga

Penetapan harga adalah sebuah metode yang digunakan oleh perusahaan atau unit usaha agar dapat menetapkan layanan atau harga pada produk yang dihasilkan. Umumnya, perusahaan akan menggunakan perhitungan sesuai dengan biaya produksi, iklan, tenaga kerja, sehingga menggambarkan presentase tertentu guna menentukan keuntungan yang didapatkan.

Harga sendiri merupakan hal utama yang dapat menentukan pendapatan perusahaan. Oleh sebab itu harga menentukan harga dengan tepat akan menciptakan permintaan atau demand secara optimal dari sisi konsumen serta partner bisnis.

Dengan hal ini, penetapan harga menjadi faktor utama perusahaan dalam mendapatkan keuntungan.<sup>6</sup>

### 3. Jual Beli

Secara bahasa al-bai' (menjual) berarti mempertukarkan sesuatu itu dengan sesuatu. Ia merupakan sebuah nama yang mencakup pengertian terhadap

---

<sup>6</sup> <https://faspay.co.id/id/strategi-penetapan-harga-pengertian-cara-manfaat-tujuan-dan-lainnya/>

kebalikannya yakni al-shira' (membeli). Demikianlah al-bai' sering diartikan dengan jual beli.<sup>7</sup> Adapun secara etimologis, bai' berarti tukar-menukar sesuatu. Sedangkan secara terminologis, bai' atau jual beli adalah transaksi tukar-menukar materi yang memberikan konsekuensi kepemilikan barang ('ain) atau jasa (manfaat) secara permanen (mu'abad).

Istilah jual beli (bai'), merupakan gabungan dari kata al-bai' (menjual) dan syira' (membeli) karna adanya keterlibatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi jual beli. Dengan kata lain, jual beli merupakan kegiatan yang melibatkan kedua belah pihak atau lebih untuk melakukan pertukaran barang dengan cara tertentu, baik pertukaran barang (barter) atau dengan alat tukar (uang).

Dalam definisi tersebut juga didalamnya nilai, bahwa jual beli merupakan proses *al-taghayyur al-milkiyah* (perubahan kepemilikan) dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang bersifat permanen. Oleh sebab itu, jual beli yang syar'i adalah jual beli secara lepas atau tidak terikat dengan syarat tertentu seperti menjual dalam waktu satu minggu, satu bulan, satu tahun ataupun lainnya, atau menjual barang dengan syarat pembeli harus menjual kembali kepada pihak penjual pertama pada waktu yang sudah ditentukan oleh kedua belah pihak.<sup>8</sup> Pengertian *al-bai'* secara istilah, para fuqaha menyampaikan definisi yang berbeda-beda antara lain, sebagai berikut:

Menurut fuqaha Hanafiyah, *al-bai'* atau jual beli adalah menukarkan harta dengan harta melalui tata cara tertentu, atau mempertukarkan sesuatu yang

---

<sup>7</sup> <https://www.ocbc.id/id/article/2023/10/27/jual-beli-dalam-islam>

<sup>8</sup> <https://muhammadiyah.or.id/2020/07/jual-beli-dalam-islam/>

disenangi dengan sesuatu yang lain melalui tata cara tertentu yang dapat dipahami sebagai *al-bai'* seperti melalui *ijab* dan *ta'athi* (saling menyerahkan). Imam Nawawi dalam *al-majmu'* menyampaikan definisi sebagai berikut: “mempertukarkan harta dengan harta dengan tujuan kepemilikan”. Sedangkan Ibnu Qudamah menyampaikan definisi sebagai berikut: “mempertukarkan harta dengan harta dengan tujuan kepemilikan dan penyerahan milik”.<sup>9</sup>

Adapun pengertian jual beli menurut Taqiyuddin adalah saling menukar harta oleh dua orang untuk dikelola dengan cara *ijab* dan *qabul* sesuai syara'.<sup>10</sup> Dari beberapa definisi di atas dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar harta atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela (kesepakatan) 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. Sesuai dengan ketentuan hukum yang dimaksud dengan ketentuan syara' ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'.

---

<sup>9</sup> Mas'adi, *Fiqih Muamalah*, 199-120

<sup>10</sup> HendiSuhendi, *Fiqih Muamalah*, 68.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teoritis**

##### **1. Ekonomi Syariah**

Ekonomi syariah adalah salah satu sistem ekonomi yang berlandaskan nilai-nilai Islam. Cabang ilmu ekonomi ini menganut syariat Islam berdasarkan Al-Qur'an, Hadis, Sunnah, Ijma', dan Qiyas. Sehubungan dengan itu, sering disebut bahwa ekonomi syariah adalah ekonomi Islam.

Pada dasarnya, beberapa ahli memiliki perbedaan definisi tentang pengertian ekonomi syariah. Salah satunya adalah Monzer Kahf dengan pendapatnya bahwa ekonomi syariah adalah bagian dari ilmu ekonomi yang tidak bisa berdiri sendiri serta membutuhkan penguasaan ilmu mendalam. Dengan kata lain, sistem ekonomi syariah bersifat interdisipliner.

Sedangkan menurut Umar Chapra, ekonomi syariah adalah cakupan ilmu pengetahuan yang membantu manusia mewujudkan ketentraman sosial melalui alokasi dan distribusi sumber daya sesuai dengan tujuannya.

Selanjutnya, bagi Umar Chapra, ekonomi syariah adalah cabang ekonomi yang menciptakan keseimbangan makro ekonomi dan ekologi serta menguatkan solidaritas sosial. Hal ini disebabkan tidak adanya riba maupun eksploitasi kelas sosial pada aturannya.

Sehubungan dengan informasi tersebut, dapat dipahami bahwa ekonomi syariah adalah metode yang mempertimbangkan dampak sosial, lingkungan,

mental, dan spiritual. Oleh karena itu, kesimpulannya, hukum ekonomi syariah berfokus untuk menciptakan kesejahteraan sosial.<sup>11</sup>

## 2. Strategi

### 1) Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategia* (*stratos = militer dan ag = memimpin*), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Strategi secara umum dapat diartikan sebagai upaya individu atau kelompok untuk membuat rencana guna mencapai sasaran yang hendak ingin dicapai.<sup>12</sup>

Dengan kata lain, strategi adalah seni secara individu atau kelompok untuk memanfaatkan, kemampuan dan sumber daya yang dimiliki guna mencapai tujuan target melalui tata cara yang dianggap sangat efektif dan efisien untuk mencapai sasaran yang telah direncanakan.

Pengertian strategi juga dapat diartikan sebagai tindakan yang menyesuaikan diri terhadap reaksi ataupun situasi lingkungan yang terjadi, baik situasi yang terduga maupun situasi yang tak terduga.

Menurut David strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> <https://www.ocbc.id/id/article/2022/11/15/ekonomi-syariah-adalah>

<sup>12</sup> <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-strategi/>

<sup>13</sup> Sholikhah, Villatus. "Manajemen strategi ekonomi agribisnis dalam konteks ilmu ekonomi mikro." *LAN TABUR: Jurnal Ekonomi Syariah* 2.2 (2021): 113-129.

Throat memutuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik di benak konsumen, menjadi beda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menajadi yang pertama, kemudian menjadi lebih baik.<sup>14</sup>

Dari pengertian diatas dapat dipahami bahwa strategi merupakan suatu rencana yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

## 2) Tujuan Strategi

Tujuan membuat strategi sangat penting dalam berbagai konteks, baik personal maupun organisasi. Berikut adalah beberapa tujuan utama dari pembuatan strategi:

### a) Menjaga Kepentingan

Strategi dapat digunakan oleh berbagai pihak untuk menjaga kepentingan mereka sendiri. Ini termasuk individu, perkantoran, organisasi, dan lain-lain.

### b) Sebagai Sarana Evaluasi

Strategi memberikan kesempatan untuk melakukan evaluasi diri dan memperbaiki kelemahan atau kegagalan yang terjadi.

### c) Memberikan Gambaran Tujuan

Strategi membantu mengarahkan langkah-langkah yang harus diambil untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

---

<sup>14</sup> Ali Hasan, *Op, Cit*, h.29.

d) Mempengaruhi Strategi Sebelumnya

Strategi perlu diperbarui jika tidak efektif atau ketinggalan zaman. Evaluasi terhadap strategi lama dapat menghasilkan penyesuaian atau pengembangan strategi baru.

e) Meningkatkan Kreativitas dan Inovasi

Strategi mendorong pengembangan ide-ide kreatif serta inovasi dalam mencapai hasil maksimal dengan cara unik dibandingkan orang lain.

f) Mempersiapkan Perubahan

Strategi juga berguna sebagai persiapan menghadapi perubahan karena segala sesuatu bersifat dinamis sehingga perlu update strateginya agar tetap relevan dengan kondisi saat ini.<sup>15</sup>

### **3. Penetapan harga**

a. Pengertian Penetapan Harga

Penetapan harga merupakan salah satu keputusan terpenting dalam pemasaran. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Di samping itu, harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Berbeda halnya dengan karakteristik produk atau komitmen terhadap saluran distribusi. Kedua hal terakhir

---

<sup>15</sup> <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-strategi/>

tidak dapat diubah/disesuaikan dengan mudah dan cepat, karena biasanya menyangkut keputusan jangka panjang.<sup>16</sup>

b. Tujuan Penetapan Harga

Menurut Adrian tujuan penetapan harga antara lain:

1) Bertahan

Bertahan merupakan usaha untuk tidak melakukan tindakan-tindakan yang meningkatkan laba ketika perusahaan sedang mengalami kondisi pasar yang tidak menguntungkan. Usaha ini dilakukan demi kelangsungan hidup perusahaan.

2) Memaksimalkan laba

Penentuan harga bertujuan untuk memaksimalkan laba dalam suatu periode tertentu.

3) Memaksimalkan penjualan

Penentuan harga bertujuan untuk membangun pangsa pasar dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugikan.

4) Pretise

Tujuan penentuan harga disini adalah untuk memposisikan jasa Perusahaan tersebut sebagai produk yang eksklusif.

5) Mengembangkan atas investasi (ROI)

---

<sup>16</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi Ke-4* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2019), h. 289

Tujuan penetapan harga didasarkan atas pencapaian pengembalian atas investasi (*return on investment*) yang di inginkan<sup>17</sup>

c. Metode Penetapan harga

Menurut Herman ada beberapa metode-metode penetapan harga (*method of price determination*) yang dapat dilakukan dalam Perusahaan yaitu:

1) Metode Taksiran (*judgemental method*)

Perusahaan yang baru saja berdiri biasanya memakai metode ini. Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan insting saja walaupun market survey telah dilakukan. Biasanya metode ini digunakan oleh para penguaha yang tidak terbiasa dengan data statistik. Penggunaan metode ini sangat murah karena perusahaan karena perusahaan tidak memerlukan konsultan untuk surveyor. Akan tetapi tingkat kekuatan prediksi sangat rendah karena ditetapkan oleh insting.<sup>18</sup>

2) Metode berbasis pasar (*market based pricing*)

a) Harga pasar saat ini

Metode ini dipakai apabila Perusahaan mengeluarkan produk baru yaitu hasil modifikasi dari produk yang lama. Perusahaan akan menetapkan produk baru tersebut seharga dengan produk yang lama, penggunaan metode ini murah dan cepat, akan tetapi pangsa pasar

---

<sup>17</sup> Silaban, S. E., Elisabeth, E., & Sagala, R. (2019). Pengaruh promosi, harga dan inovasi produk terhadap keputusan pembelian pada Kentucky Fried Chicken (KFC) Simpang Mataram Medan. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 209-228.

<sup>18</sup> Fransiska, L. (2019). *Analisis Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan Harga Jual Makanan Pada Rumah Makan Meychan Serba Sepuluh Ribu Di Pringsewu* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Pringsewu).

yang didapat pada tahun awal relatif kecil karena para konsumen mengetahui profil produk baru dari perusahaan tersebut.

b) Harga pesaing

Metode ini hampir sama dengan metode harga pasar pada saat ini. Perbedaannya perbedaannya menetapkan harga produknya dengan mereplikasi langsung harga produk perusahaan sainganya untuk produk yang sama atau berkaitan.

c) Harga pasar yang disesuaikan

penyesuaian dapat dilakukan berdasarkan pada faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal tersebut dapat berupa antisipasi terhadap inflasi, nilai tukar mata uang, suku bunga perbankan, tingkat keuntungan yang diharapkan, tingkat pertumbuhan ekonomi nasional dan internasional, dan sebagainya. Faktor internalnya yaitu kemungkinan kenaikan gaji dan upah, peningkatan efisiensi produk atau operasi, peluncuran produk baru, penarikan produk lama dari pasar, dan sebagainya.<sup>19</sup>

3) Metode berbasis biaya (*cost-based pricing*)

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

Dalam metode ini *budgeter* harus mengetahui berapa proyeksi *full cost* untuk produk tertentu. *Full cost* adalah seluruh biaya yang dikeluarkan atau dibebankan sejak bahan baku diproses sampai produk jadi siap untuk dijual.

---

<sup>19</sup> *Ibid*, h. 168-170

b) Biaya variabel plus tambah tertentu (variable cost plus mark-up)

Dengan metode ini *budgeter* menggunakan basis *variable cost*.

Proyeksi harga diperoleh dengan menambahkan *mark-up* laba yang diinginkan. *Mark-up* yang diinginkan pada metode ini lebih tinggi dari *mark-up* dengan basis *full cost*. Hal ini disebabkan biaya variabel selalu lebih rendah dari pada *full cost*.<sup>20</sup>

#### 4. Harga Dalam Perspektif Islam

Menurut Rachmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridhai oleh kedua pihak yang akad<sup>21</sup>

Landasan hukum islam yang terdiri dari ayat al-qur'an dan hadist. Telah memberikan ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan penetapan harga yaitu Firman Allah SWT. Dalam Q.S An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا

أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka

<sup>20</sup> Manik, C. D. (2017). pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian panel listrik pada PT. Cakra Raya Teknologi Di Tangerang Kota. *Jurnal Pemasaran Kompetitif.(Online)*. no. ISSN (cetak), 2598-0823.

<sup>21</sup> Parakkasi, I., & Kamiruddin, K. (2018). Analisis Harga Dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam. *LAA MAISYIR: Jurnal Ekonomi Islam*, 5(1).

samasuka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”<sup>22</sup>

Di dalam ayat ini terdapat isyarat adanya berbagai faedah:

- a. Dasar halalnya perniagaan adalah saling meridhai antara pembeli dengan penjual, Penipuan, pendusataan dan pemalsuan adalah hal-hal yang diharamkan.
- b. Segala yang ada di dunia berupa perniagaan dan yang tersimpan di dalam maknanya seperti kebatilan yang tidak kekal dan tidak tetap, hendaknya tidak melalaikan orang berakal untuk mempersiapkan diri demi kehidupan akhirat yang lebih baik dan kekal.
- c. Mengisyaratkan bahwa sebagian besar jenis perniagaan mengandung makna memakan harta dengan batil. Sebab, pembatasan nilai sesuatu dan menjadikan harganya sesuai dengan ukurannya berdasar neraca yang lurus, hampir-hampir merupakan sesuatu yang mustahil, oleh karena itu, disini berlaku toleransi jika salah satu diantara dua benda pengganti lebih besar daripada yang lainnya, atau jika yang menjadi penyebab tambahnya harga itu adalah kepandaian pedagang di dalam menghiasi barang dagangannya, dan melariskannya dengan perkataan yang indah tanpa pemalsuan dan penipuan. Sering orang membeli sesuatu, sedangkan dia mengetahui bahwa dia mungkin membelinya di tempat lain dengan harga yang lebih murah. Hal ini lahir karena kepandaian pedagang di dalam berdagang. Ia termasuk kebatilan perniagaan yang dihasilkan karena saling meridhai, maka hukumnya halal.

---

<sup>22</sup> <https://quran.kemenag.go.id/>

## 5. Strategi Penetapan Harga

Penetapan harga mengandung dimensi strategik sekaligus taktikal. Secara garis besar, strategi penetapan harga menurut Fandy Tjiptono, dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok, yaitu:

### 1. Strategi penetapan harga produk

Strategi penetapan harga yang relevan bagi produk baru inovatif ada dua macam, yakni *skimming pricing* dan *penetration pricing*.<sup>23</sup>

- a) *Skimming pricing*, perusahaan menetapkan harga awal (*initial price*) yang mahal pada sebuah produk baru. Umumnya setelah beberapa waktu harganya akan diturunkan, baik lewat produk yang sama persis maupun lewat versi yang lebih murah. Biasanya strategi ini didukung pula dengan aktivitas promosi yang gencar. Tujuan utamanya antara lain: (1) melayani para pelanggan yang tidak terlalu sensitif terhadap harga, selagi persaingan belum ada; (2) menutup biaya riset dan pengembangan serta promosi secepat mungkin melalui margin yang besar; (3) membatasi permintaan hingga tingkat yang tidak melampaui kapasitas produk perusahaan, setidaknya pada tahap introduksi produk baru; dan (4) berjaga-jaga terhadap kemungkinan terjadinya kekeliruan dalam penetapan harga, karena akan lebih mudah untuk menurunkan harga awal yang dirasakan konsumen terlampaui mahal dari pada menaikkan harga awal yang terlalu murah agar dapat menutupi semua biaya yang telah dikeluarkan.

---

<sup>23</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi Ke-4* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2019), h. 316.

b) *Penetration pricing* yang menetapkan harga awal relatif murah pada tahap awal product life cycle (PLC). Tujuan utamanya adalah agar dapat meraih pangsa pasar yang besar dan sekaligus menghalangi masuknya para pesaing. Dengan harga yang murah, maka perusahaan dapat pula mengupayakan terciptanya skala ekonomis dan menurunya biaya perunit.<sup>24</sup>

## 2. Strategi Fleksibilitas Harga

Strategi fleksibilitas harga terdiri atas dua macam strategi, yaitu strategi satu harga (harga tunggal) dan penetapan harga fleksibel. Fleksibilitas dapat dilakukan dengan jalan penetapan harga yaitu berbeda pada pasar yang berlainan atas dasar lokasi geografis, waktu penyampaian/pengiriman, atau kompleksitas produk yang diharapkan.

Dalam strategi harga tunggal perusahaan membebankan harga yang sama kepada setiap pelanggan yang membeli produk dengan kualitas dan kuantitas yang sama pada kondisi yang sama pula (termasuk syarat penjualannya sama). Tujuan strategi ini adalah mempermudah keputusan penetapan harga dan mempertahankan goodwill serta menjalin hubungan baik dengan semua pelanggan (karena tak satupun pelanggan yang mendapatkan harga khusus atau dianggap lebih penting dari pada pelanggan lainnya).

---

<sup>24</sup> *Ibid*, h 316-317

Sementara itu, strategi penetapan harga fleksibel merupakan strategi pembebanan harga yang berbeda kepada pelanggan yang berbeda untuk produk dengan kualitas yang sama.<sup>25</sup>

## 6. Jual Beli

### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-bai* dalam Bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.<sup>26</sup> Sebagian ulama memberikan pemaknaan tentang jual beli, diantaranya:<sup>27</sup>

- a. Ulama Hanafiyah mengatakan bahwa jual beli adalah pertukaran harta dengan harta (benda) berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan) *syara'* yang disepakati.
- b. Menurut Imam Nawawi jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik atas dasar saling merelakan.

Dari beberapa definisi di atas dapat dipahami bahwa jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara ridha di antara kedua belah pihak, yang satu menerima bendabenda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *syara'* dan disepakati.

---

<sup>25</sup> *Ibid*, h 324

<sup>26</sup> <https://www.ocbc.id/id/article/2023/10/27/jual-beli-dalam-islam>

<sup>27</sup> Hendi Suhendi, *op. cit.* hlm 70.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-Quran dan Hadits Rasulullah SAW, yang berbicara tentang jual beli, antara lain:

### a. Al-Qur'an

Firman Allah QS.Al-baqarah: 275

﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا

الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ

وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿ (البقرة/ ٢: ٢٧٥)

275. Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.

b. Al-hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ،  
وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda “ tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR. Ibnu Majah)<sup>28</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

#### a. Rukun jual beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh syara'. Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur ulama. Rukun jual beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu ijab qabul, ijab adalah ungkapan membeli dari pembeli, dan qabul adalah ungkapan menjual dari penjual. Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan (ridha) kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> . Jalaludin Abdurrahman Ibn Abi Bakr Al-Suyuti, *Al-Jami' Al-Shagir Fi Ahadits Al-Basyir Al-Nadzir*, Juz II, (Beirut: Dar Al-Fikr, t.th), hlm.118

<sup>29</sup> . Nasrun Haroen, *op.cit.* hlm 7

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu:<sup>30</sup>

1. *Bai'* (penjual)
2. *Musytari* (pembeli)
3. *Shighat* (ijab dan qabul)
4. *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang)

#### b. Syarat Jual Beli

Dalam jual beli terdapat empat macam syarat, yaitu syarat terjadinya akad, syarat sah nya akad, syarat terlaksananya akad, dan syarat *lujum*. Secara umum tujuan adanya semua syarat tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan diantara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari jual beli *gharar* (terdapat unsur penipuan), dan lain-lain.<sup>31</sup>

#### 1. Syarat penjual dan pembeli<sup>32</sup>

- a) Syarat pelakunya hendaknya *mumayiz*, memiliki kemampuan mengatur hartanya.
- b) Jual beli tersebut atas kehendaknya sendiri, bukan karena dipaksa
- c) Baligh
- d) Bukan pemborosan, karena harta seseorang yang boros berada ditangan walinya.

---

<sup>30</sup> Rozi, R. B. F. *PERLINDUNGAN KONSUMEN ATAS INFORMASI LABEL PALSU MENURUT UU NOMOR 8 TAHUN 1999 DAN FATWA DSN-MUI NOMOR 110 TAHUN 2017* (Bachelor's thesis, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).

<sup>31</sup> . *Ibid*, hlm 76

<sup>32</sup> . Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 4, ter. Nor Hasanuddin dan Aisyah Saipuddin, ( Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), hlm. 122.

## 2. Syarat dalam Akad

Syarat ini hanya satu, yaitu harus sesuai antara ijab dan qabul. Namun demikian, dalam ijab qabul terdapat tiga syarat berikut ini:<sup>33</sup>

- 1) Ahli akad
- 2) Qabul harus sesuai dengan ijab
- 3) Ijab dan qabul harus bersatu.

## 3. Syarat barang yang di perjualbelikan

Syarat barang yang diperjualbelikan ada empat, yaitu:<sup>34</sup>

- 1) Suci
- 2) Bermanfaat
- 3) Dapat diserahkan
- 4) Barang tersebut milik sendiri
- 5) Jelas dan diketahui oleh kedua orang yang melakukan akad.

## 7. Unit Usaha

### 1. Pengertian Unit Usaha Sekolah

Usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah, atau laba usaha. usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu.

Berdasarkan UU No. 9/1995 tentang Usaha Kecil, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dalam memenuhi

---

<sup>33</sup> . Rachmat Syafe'I, *op.cit*, hlm. 77

<sup>34</sup> *Ibid*, hlm. 83

kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan, seperti kepemilikan yang diatur dalam Undang-undang ini. Usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut:<sup>35</sup>

- a. Sistem pembukaan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukaan standar. Kadangkala pembukaan tidak di up to date sehingga sulit untuk menilai usaha kerjanya
- b. Modal terbatas
- c. Pengalaman manajeral dalam mengelola Perusahaan masih cenderung terbatas
- d. Unit produksi atau unit usaha sekolah ialah suatu proses kegiatan usaha yang dilakukan sekolah secara berkesinambungan, bersifat akademis dan bisnis dengan memberdayakan warga sekolah dan lingkungan dalam bentuk unit usaha produksi yang dikelola secara profesional. Karena unit produksi adalah wadah kewirausahaan di sekolah maka ia harus dikelola secara akademis/bisnis dan dilembagakan dalam suatu wadah usaha.<sup>36</sup>

Tujuan dilaksanakannya kegiatan produksi di sekolah yaitu:

1. Sarana pelatihan berbasis produksi bagi siswa
2. Menumbuhkan dan mengembangkan jiwa wirausaha guru dan siswa
3. Membantu pendanaan untuk pemeliharaan, penambahan fasilitas dan biaya-biaya operasional lainnya
4. Menambah semangat kebersamaan untuk meningkatkan aktivitas produktif dan kesejahteraan bagi guru dan siswa

---

<sup>35</sup> Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 1-10.

<sup>36</sup> Hadriah, F., Arismunandar, A., & Faridah, F. (2019). Manajemen Unit Produksi Sekolah di SMK Negeri 8 Makassar. *Jurnal Adminsitrasi Pendidikan*, 16(1), 129-140.

5. Mengembangkan sikap mandiri dan percaya diri dalam pelaksanaan kegiatan praktek siswa
6. Meningkatkan kreatifitas dan inovasi di kalangan siswa, guru, dan manajemen sekolah, serta membangun kemampuan sekolah dalam menjalin Kerjasama sinergi dengan pihak luar dan lingkungan serta masyarakat luas.

2. Tujuan dilaksanakannya unit usaha sekolah

Setiap kegiatan yang kita lakukan selalu memiliki tujuannya masing-masing, begitu pula dengan sekolah-sekolah yang memiliki unit usaha sendiri. Dibalik terlaksananya unit usaha tersebut pastilah ada tujuan yang ditanamkan oleh pihak sekolah, adapun tujuan dilaksanakannya unit usaha sekolah, yaitu:<sup>37</sup>

- a. Sarana pelatihan berbasis produksi bagi siswa
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan jiwa wirausaha guru dan siswa
- c. Membantu pendanaan untuk pemeliharaan, penambahan fasilitas dan biaya-biaya operasional lainnya
- d. Menambah semangat kebersamaan untuk meningkatkan aktivitas produktif dan kesejahteraan bagi guru dan siswa
- e. Mengembangkan sikap mandiri dan percaya diri dalam pelaksanaan kegiatan praktek siswa
- f. Meningkatkan kreatifitas dan inovasi dikalangan siswa, guru, dan manajemen sekolah, serta membangun kemampuan sekolah dalam menjalin kerjasama sinergis dengan pihak luar dan lingkungan serta masyarakat luas.

---

<sup>37</sup> *Ibid*,6

Adapun beberapa unit usaha yang berada dipondok modern darussalam gontor kampus 12 adalah:

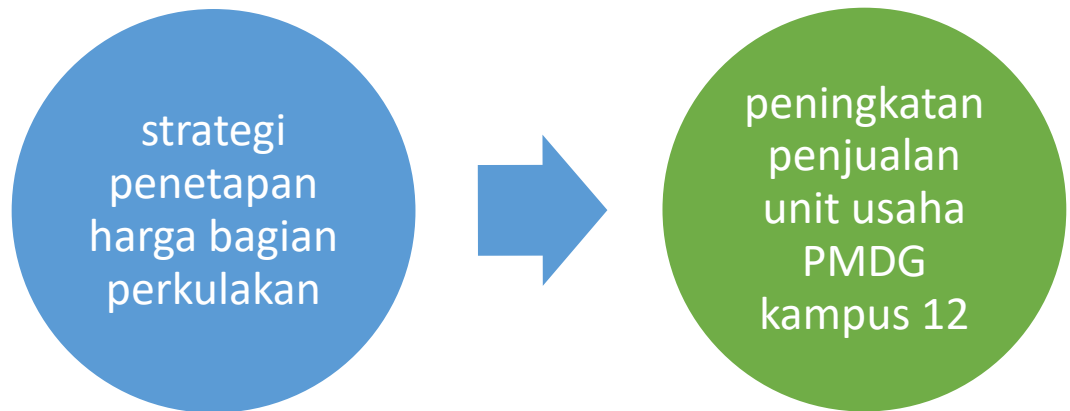
1. Koperasi pelajar
2. Koperasi warung pelajar
3. Kantin dewan mahasiswa
4. Kantin bagian penerimaan tamu
5. Laundry
6. Perkulakan
7. Pabrik roti dan teh
8. Wartel
9. Fotocopy
10. Kedai perlengkapan pramuka

#### **7. Perkulakan**

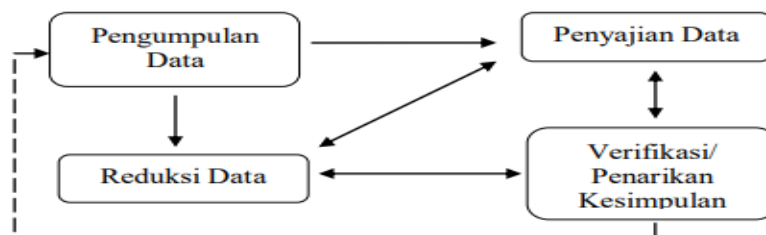
Pada dasarnya, unit usaha perkulakan didirikan sebagai penunjang kebutuhan-kebutuhan pokok masyarakat pmdg kampus 12, dan tujuan didirikan unit usaha tersebut adalah untuk mencakupi semua kebutuhan pondok hanya dengan melalui satu pintu, yakni perkulan. Maka salah satu tugas utama dari bagian perkulakan adalah mencari barang sebanyak-banyaknya dengan harga semurah-murahnya dengan kualitas setinggi-tingginya demi kesejahteraan pondok.

## B. Kerangka Konseptual

*Gambar 1.2 Kerangka Konseptual*



*Gambar 2.2 Kerangka Konseptual*



### C. Hasil Penelitian Terdahulu

*Table 1.2 Penelitian Terdahulu*

<b>Nomor</b>	<b>Penelitian (Tahun)</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Jenis Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>	<b>Perbedaan</b>
1.	2022	Strategi penetapan harga jual produk dalam meningkatkan volume penjualan di PT.boowok itab Bahagia	Pendekatan kualitatif	Sebagian besar PT.bowok itab sudah menerapkan strategi penetapan harga cukup baik walaupun terdapat berbagai kendala dan hambatan dalam penerapannya. Adapun faktor yang menjadi penghambatnya yaitu tidak cukup modal, persaingan harga dan kualitas produk, dan faktor pendukungnya yaitu harga yang ditetapkan relatif lebih murah serta pemberian diskon. walaupun demikian volume penjualan pada PT.bowok berjalan lancar walaupun	Terdapat pada objek penelitian dan tempatnya

				mengalami penurunan.	
2.	2022	Strategi penetapan harga pada pedagang sembako dalam perspektif ekonomi islam	Pendekatan kualitatif	Berdasarkan perspektif ekonomi islam mengenai strategi penetapan harga produk sembako di pasar jatiwalang secara umum telah sesuai dengan ketentuan ekonomi islam. Hal ini terlihat dari cara penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang yang berdasarkan permintaan dan penawaran, dilihat dari sisi keadilan harta serta keuntungan yang diambil oleh para pedagang, dan produksi juga sudah memenuhi kreteria syriah islam, tidak menjual barang yang di haramkan.	Terdapat pada objek, barang penelitian dan tempatnya
3.	2017	strategi penentuan harga jual	Pendekatan kualitatif	Menunjukkan bahwa para pedagang sayur	Terdapat pada lokasi penelitian

		pasar sayuran pada pedagan pasar tradisional		menentukan harga jual dengan menggunakan dua metode, yaitu metode tekem dan metode timbang	dan objeknya.
--	--	---	--	--	------------------

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **A. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif, jenis penelitian kualitatif adalah salah satu metode penelitian yang kerap digunakan tanpa perhitungan dan menggunakan data yang berdasarkan pada argumen. Argumen dalam kata kualitatif bisa direpresentasikan dalam bentuk kata-kata dan kalimat, bukan angka sehingga tidak bisa dihitung. Dan dari hal ini peneliti mendapatkan hasil tentang penelitian yang berfokus pada masalah penelitiannya yaitu Strategi Penetapan harga Jual Beli Guna Meningkatkan Penjualan Unit Usaha Perkulakan di Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12. Penelitian ini digolongkan sebagai penelitian kualitatif dikarenakan penelitian ini meneliti secara langsung dilapangan. Penelitian kualitatif dengan cara penelitian lapangan merupakan studi atau penelitian terhadap realisasi kehidupan sosial masyarakat atau tempat yang di teliti secara langsung.<sup>38</sup> Oleh karna itu peneliti menggunakan penelitian kualitatif untuk memahami secara langsung masalah yang terjadi dilapangan atau di Unit Usaha Perkulakan Gontor 12.

Sedangkan pendekatan penelitian yang di pakai oleh peneliti yaitu deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif adalah pendekatan penelitian Dimana data-data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar-gambar, dan bukan angka. Dengan tujuan agar bisa mengetahui Strategi Penetapan Harga Jual Beli Guna Meningkatkan Penjualan di PMDG Kampus 12.

---

<sup>38</sup> Sudaryono, *Metodepenelitian Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 6

## B. Tempat dan Waktu Penelitian

Pada penelitian kali ini, peneliti melaksanakan penelitiannya di Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, Desa Lubuk Jering, Kecamatan Sungai Mandau, Kabupaten Siak, Riau. Karena penjabaran judul penelitian ini tepat disalah satu unit usaha Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12.

Penelitian ini akan dilakukan di akhir tahun 2023 pada:

*Table 2.3 Waktu Penelitian*

NO	KEGIATAN	Bulan						
		Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar
1.	Tahap Persiapan Penelitian							
	a. Penyusunan dan Pengajuan Judul	■	■					
	b. Pengajuan Proposal		■	■				
	c. Perizinan Penelitian				■			
2.	Tahap Pelaksanaan					■		
	a. Pengumpulan Data						■	
	b. Analisis Data							■
3.	Tahap Penyusunan dan Penyelesaian Skripsi							■

## C. Sumber Data Penelitian

Data penelitian ini dapat dipahami sebagai informasi yang sebenarnya, sesuai fakta dan apa adanya, yang diperoleh dari proses pengumpulan, pengamatan yang dapat dijadikan sebagai sumber analisis dalam suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memvalidasi temuan sehingga menghasilkan penelitian yang sebenarnya. Dalam penelitian ini data tersebut akan diperoleh dari wawancara dan

observasi terhadap staff bagian perkulakan Pondok Modern Gontor Kampus 12 sebagai konsumen utama produk ini.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini, adalah sebagai berikut:

##### 1. Observasi

Merupakan sebuah teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan terhadap fenomena penelitian. Metode ini merupakan salah satu metode pengumpulan data yang paling umum digunakan dalam penelitian kualitatif. Menurut Creswell pengamatan adalah sebuah proses pengumpulan informasi langsung tanpa ujung yang dilakukan dengan mengamati orang dan tempat di sebuah situs penelitian.<sup>39</sup>

Metode observasi dilaksanakan secara langsung ketempat lokasi yang akan diteliti yaitu Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak, yang bertujuan untuk mengetahui strategi penetapan harga unit usaha tersebut dalam meningkatkan penjualan produk.

##### 2. Wawancara

Teknik wawancara (interview) adalah pertemuan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide dengan melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam sebuah topik tertentu.<sup>40</sup> Dalam wawancara ini, peneliti menggunakan wawancara terstruktur. dalam melakukan

---

<sup>39</sup> Cosmas Gatot Haryono, *Ragam Metode Penelitian Kualitatif Komunikasi*, (Sukabumi: Cv Jejak, 2020). h. 78.

<sup>40</sup> *Ibid*, h. .231.

wawancara terstruktur peneliti telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis, dan setiap responden diberi pertanyaan-pertanyaan yang sama dan peneliti mencatatnya. Adapun sasaran wawancara ini untuk mendapatkan data yang lebih valid yaitu staff bagian perkulakan Gontor kampus 12.

### 3. Dokumentasi

Pengumpulan data-data, serta dokumen-dokumen yang selaras dengan penelitian ini dan disajikan dalam bentuk foto-foto saat wawancara dilakukan dari beberapa hasil dari wawancara tersebut.

### **E. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian disini adalah Batasan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, bisa menentukannya dengan benda/barang, sistem produksi, ataupun orang untuk melekatnya variable penelitian. Adapun subjek penelitian disini adalah para staff sekaligus guru yang menjalankan tugas di bagian perkulakan sebanyak tiga orang. Karna penelitian ini menggunakan metode kualitatif maka subjek penelitian sekaligus sebagai sample penelitian.

### **F. Validitas Data**

Validitas berasal dari kata validity yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya. Data penelitian dikatakan valid apabila sesuai dengan masalah yang diteliti, dan reliabel apabila terdapat secara meyakinkan pada beberapa sumber atau uji data diperoleh atau dikumpulkan dengan melalui beberapa teknik yang berbeda. Validasi data juga merupakan instrument atau alat untuk mengukur kebenaran dalam proses

penelitian. Alat ukur yang dipergunakan untuk melaksanakan penelitian tersebut harus standart dan bisa di pakai sebagai panduan dalam pengukuran yang akan di teliti.<sup>41</sup>

### **G. Teknik Analisis Data**

Tahapan analisis data yang akan di lakukan selama proses penelitan,adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Peneliti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya serta membuang yang tidak perlu, sehingga data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

2. Penyajian Data (Data Display)

Setelah data direduksi, peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat atau dengan teks yang bersifat naratif.

3. Kesimpulan

Peneliti menarik kesimpulan dengan didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten agar diperoleh kesimpulan yang kredibel.

---

<sup>41</sup> Rukajat, Ajat. *Pendekatan penelitian kualitatif (Qualitative research approach)*. Deepublish, 2018.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Penetapan Harga Pada Unit Usaha Perkulakan**

Sistem proses pemasaran dari unit usaha Perkulakan berawali dengan kulak barang atau produk. Perkulakan mengambil atau membeli suatu barang atau produk berasal dari pasar dan toko yang berada di kota perawang, yang mana berjarak sekitar 1 jam dari Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12. Tempat ini dipilih dikarnakan harga yang terbilang cukup murah di dibandingkan dengan harga yang berada di pasar atau toko sekitar Pondok Gontor Kampus 12, dan harga yang disajikan pun merupakan harga grosir. Dari toko ataupun pasar tersebut.

Kemudian unit usaha Perkulakan pun memiliki banyak langganan yang mana bisa menjadikan acuan harga guna bisa memberikan harga yang terjangkau pada konsumen yang berada di Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12, dengan juga melihat kualitas barang atau produk yang ingin dibeli.

Selain itu unit usaha Perkulakan pun juga telah menyediakan berbagai macam produk atau barang yang dijual, barang-barang yang dijual unit usaha perkualan mulai dari sayur-sayuran, beras, gula dan kebutuhan pokok lainnya. Sehingga dapat memudahkan masyarakat Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12 dalam berbelanja tanpa harus keluar area Pondok dengan harga terjangkau.

Penetapan harga merupakan salah satu Keputusan terpenting dalam pemasaran. Hal ini dikarnakan harga merupakan satu-satunya unsur dalam pemasaran dalam mendatangkan pemasukan dan keuntungan dalam usaha. Dan harga juga menjadi tolak ukur Dimana ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu

produk yang di tawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Harga yang terlalu tinggi yang menjadikan konsumen berspektif bahwa produk yang dijual merupakan produk yang kualitasnya terlalu tinggi. Sedangkan apabila produk yang kita tawarkan terlalu rendah harganya, maka konsumen akan berspektif bahwasanya produk yang jual merupakan produk dengan kualitas rendah atau buruk<sup>42</sup>. Untuk itu Strategi Penetapan Harga harus dilakukan seefektif mungkin.

Menurut hasil penelitian pada bagian Perkulakan, unit usaha perkulakan mempunyai beberapa proses penetapan harga. Berikut adalah proses penetapan harga yang dilakukan oleh unit usaha Perkulakan yaitu:<sup>43</sup>

1. Pembelian Produk

Pada proses pembelian, biasanya mempertimbangkan lebih dahulu produk apa saja yang akan dibeli begitu juga dilakukan oleh unit usaha perkulakan. Dan pembelian produk merupakan kegiatan awal yang dilakukan unit usaha Perkulakan sebelum menjual barang tersebut kepada unit-unit usaha dan keluarga Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12.

2. Persediaan Barang

Tahap selanjutnya setelah dilakukannya pembelian produk yang dilakukan oleh unit usaha Perkulakan adalah mengumpulkan barang atau produk yang sudah dibeli karna sesudah barang atau produk yang sudah dibeli dan sebelum di perjual

---

<sup>42</sup> Al-Ustad Ibrahim Kholilullah Guru dan Ketuan Staff bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampu 12, wawancara pribadi, 30 juli 2024

<sup>43</sup> Al-Ustad Ibrahim Kholilullah Guru dan Ketua staff bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, wawancara pribadi, 30 juli 2024

belikan ada beberapa hal yang dilakukan dalam pengecekan persediaan barang yang ada di Gudang,yaitu:

a) Cek Produk Baru

Kegiatan ini dilakukan oleh unit usaha Perkulakan untuk menghitung produk dan harga modal produk yang baru saja dibeli masuk Gudang agar terhindar dari kerugian penjualan.

b) Cek produk Lama

Kegiatan ini dilakukan untuk memperhatikan harga produk lama dan jumlah produk lama agar tidak tercampur dengan produk yang baru dibeli.

3. Total Biaya Keseluruhan

Dalam hal ini unit usaha Perkulakan wajib menghitung biaya keseluruhan yang telah dikeluarkan, seperti biaya pembelian produk, biaya transportasi,akomodasi dan lain-lainya. Karna hal ini sangat diperlukan untuk menetapkan harga penjualan produk.

Menurut staff bagian perkulakan bahwasanya Penetapan harga harus dilakukan dengan secara teliti dari pengeluaran dan pemasukan penjualan, supaya bisa menghasilkan keuntungan sesuai dengan biaya produksi yang telah dikeluarkan.<sup>44</sup>

Berdasarkan penelitan diatas bahwasanya unit usaha Perkulakan telah melakukan proses penetapan harga dari proses pembelian barang, persediaan barang, pengecekan produk dengan produk yang beli, dan telah mengitung total biaya

---

<sup>44</sup> Al-Ustad Ikram Mubarak Guru dan staff Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, wawancara pribadi, 30 juli 2024

pembelanjaan dari transportasi, akomodasi, dan lainnya. Sehingga unit usaha Perkulakan telah menjalankan proses Penetapan Harga dengan baik.

Selain itu wawancara penelitian terhadap staff bagian mengenai bagaimana sistem dalam penetapan harga suatu produk yang digunakan yaitu dengan cara membanding harga jual dengan toko-toko yang berada disekitar luar Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan bendahara staff bagian Perkulakan:<sup>45</sup>

“Sistem yang digunakan oleh Perkulakan yaitu dengan membandingkan dengan pedagang sembako yang berada disekitar Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, tujuan ialah memberikan harga yang terjangkau atau lebih murah dibandingkan dengan pedagang yang berada diluar area Pondok”

Berdasarkan wawancara diatas, sistem yang digunakan unit usaha Perkulakan juga berpatokan pada modal awal yang telah dikeluarkan beserta biaya pengeluaran akomodasi dan transportasi, setelah itu ditetapkan keuntungan yang diinginkan dari harga yang dibeli dari pasar lalu dipasarkan kepada konsumen yang berada di Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara Peneliti kepada Sekretaris bagian Perkulakan:<sup>46</sup>

“Sistem yang digunakan unit usaha Perkulakan juga berpatokan dengan modal, jadi berapa modal yang kita keluarkan dan biaya lainnya barulah kita menetapkan harga suatu produk dengan keuntungan yang kita inginkan”

---

<sup>45</sup> Al-Ustad Ikram Mubarak Guru dan Bendahara bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, wawancara mandiri, 1 agustus 2024

<sup>46</sup> Al -Ustad Musyaffa' Yumna Widiyanto Guru dan Sekretaris bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, wawancara pribadi, 1 agustus 2024

Selain itu, Perkulakan juga mengikuti harga yang berlaku dipasar ataupun pedagang lainnya dan mengambil keuntungan sedikit dari harga modal yang telah dibelanjakan. Hasil ini sesuai dengan wawancara penelitian dengan Ketua bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12:<sup>47</sup>

“Kami bagian Perkulakan juga sistemnya mengikuti harga pasaran pasar sama pedagang yang berada sekitar Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 dan juga mengambil keuntungannya pun juga sedikit supaya Santri, guru ,dan keluarga Pondok bisa berbelanja kebutuhannya di Perkulakan untuk menambah proteksi keuntungan pondok juga”

Berdasarkan penelitian diatas bahwa sistem penetapan harga yang dilakukan oleh unit usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 ialah dengan cara menetapkan harga dengan menentukan harga modal yang didapatkan, selain itu juga Strategi yang dilakukan adalah membandingkan harga ke beberapa langganan atau produsen dengan mengambil harga yang lebih murah dengan melihat kualitas produk yang terbaik.

Contoh, Toko Gumilang Jaya menjual gula satu karung dengan harga Rp.810.000,00 dan harga gula di Toko Tiga Dara yaitu Rp.800.000,00. Maka harga yang berada di toko Tiga Dara itu akan patokan untuk membeli barang atau produk tersebut.

Akan tetapi untuk berjaga-jaga, para staff bagian Perkulakan telah menyimpan nomer beberapa produsen atau langganan agar apabila stok habis pada

---

<sup>47</sup> Al-Ustad Ibrahim Kholilullah Guru dan Ketua staff bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, wawancara pribadi, 1 agustus 2024

satu Toko maka bisa mengambil barang di langganan atau produsen lainnya walaupun harga yang dijual lebih mahal dari sebelumnya.

Adapun harga yang ditawarkan oleh unit usaha Perkulakan terhadap barang basah adalah:<sup>48</sup>

**Table 3.4 Barang Basah**

No	NAMA BARANG	SATUAN	HARGA
1	Cabe merah	kg	Rp41.000,00
2	Cabe rawit	Kg	Rp56.000,00
3	Bawang merah	Kg	Rp23.000,00
4	Bawang putih	Kg	Rp40.000,00
5	buncis	Kg	Rp12.000,00
6	Kentang	Kg	Rp21.000,00
7	Japan	Kg	Rp12.000,00
8	Wortel	Kg	Rp18.000,00
9	Toge	Kg	Rp12.000,00
10	Kentang	Kg	Rp21.000,00
11	Terong	Kg	Rp15.000,00
12	Sopre	Kg	Rp28.000,00
13	Kol	Kg	Rp10.000,00
14	Merica	Kg	Rp240.000,00
15	Kemiri	Kg	Rp53.000,00
16	Sawi putih	Kg	Rp12.000,00
17	Tomat	Kg	Rp11.000,00
18	Jahe	Kg	Rp30.000,00
19	Kunyit	Kg	Rp22.000,00
20	Udang halus	Kg	Rp44.000,00
21	Ikan teri	Kg	Rp85.000,00
22	Ikan asin	Kg	Rp45.000,00
23	Ketumbar	Kg	Rp33.000,00

<sup>48</sup> Al-Ustad Musyaffa' Yumna Widiyanto Guru dan Bendahara bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12, wawancara pribadi, 1 agustus 2024

Dan Adapun juga harga yang ditawarkan oleh unit usaha Perkulakan terhadap barang kering yaitu:

**Table 4.4 Barang Kering**

No	NAMA BARANG	SATUAN	HARGA
1	Mie pondok	Bal	Rp 37.000,00
2	Mie jagung	Bal	Rp 40.000,00
3	Mie bihun	Bal	Rp 70.000,00
4	Beras 10 kg	Sak	Rp 142.000,00
5	Beras 20 kg	Sak	Rp 280.000,00
6	Gula	Sak	Rp 810.000,00
7	Tepung	Sak	Rp 186.000,00
8	Kecap hoki	Buah	Rp 16.000,00
9	Kecap keping	Buah	Rp 12.000,00
10	Krupuk liontin	Bal	Rp 117.000,00
11	Prasmanan	Bal	Rp 92.000,00
12	Krupuk udang	Pack	Rp 12.000,00
13	Ladaku	Buah	Rp 2.000,00
14	Ketumbar bubuk	Buah	Rp 2.000,00
15	Saos Madani	Buah	Rp 4.000,00
16	Royco	Buah	Rp 5.000,00
17	Makaroni	Kg	Rp 22.000,00
18	Telur	Buah	Rp 2.000,00
19	Minyak	Liter	Rp 16.000,00
20	Garam	Pack	Rp 4.000,00
21	Marjan	Buah	Rp 19.000,00
22	Gas 3kg	Buah	Rp 24.000,00
23	Gas 20kg	Buah	Rp 220.000,00

Dilihat dari table harga diatas, berdasarkan hasil penelitian mengenai Penetapan harga yang ditetapkan oleh unit usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12, bahwasanya Penetapan Harga tersebut cukup dibilang murah dibandingkan dengan harga pasar atau pedagang yang berada diluar pondok Pesantren, yang harga yang ditawarkan cukup rendah. Dalam strategi ini

juga Perkulakan berusaha memperkenalkan produk-produk yang mereka jual dengan harga yang rendah dengan harapan akan dapat mempermudah masyarakat Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12 berbelanja kebutuhan pokok dengan harga terjangkau.

Strategi Penetapan Harga yang dilakukan Perkulakan juga yaitu mengikuti harga modal, apabila modal yang dikeluarkan sama dengan modal yang dikeluarkan sebelumnya maka harga yang ditetapkan juga sama. Dan Strategi Penetapan Harganya pun mengikuti harga pasaran,serta Strategi lainnya membandingkan harga dengan pedagang yang berada diluar area sekitar Pondok Pesantren.

Kemudian, tujuan dilakukanya Penetapan Harga pada suatu barang yaitu mendapatkan margin, mempertimbangkan harga, serta memudahkan konsumen juga berbelanja dengan harga yang terjangkau. Selain Strategi Penetapan Harga, Strategi pemasaran suatu produk juga memiliki peran penting untuk keberlangsungan suatu usaha pada umumnya, dalam bidang pemasaran. Strategi Pemasaran juga harus menjadi rencana utama dalam memenangkan pasar persaingan dengan lainnya. Dampak dari apabila tidak melakukan pemasaran suatu produk ialah ketidaktahuanya konsumen terhadap produk yang disediakan oleh unit usaha Perkulakan dalam mencukupi kebutuhan pokok yang diinginkan oleh konsumen, sehingga menyebabkan konsumen yang berada di Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 berbelanja di pedagang sekitar Pondok Pesantren. Dan dampak apabila unit usaha Perkulakan tidak melakukan Strategi Penetapan Harga adalah hilangnya suatu unsur terpenting dala perdagangan yaitu hilangnya loyalitas para pelanggan ataupun konsumen dan menyebabkan kosumen akan

berspektif bahwasanya harga yang di paparkan oleh unit usaha Perkulakan tidak menetapkan harga yang pas dan terjangkau untuk kebutuhan para konsumen sehingga menyebabkan tidak akan berjalannya ekonomi proteksi untuk kemajuan keuangan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12.

Berdasarkan uraian penjelasan diatas dapat peneliti simpulkan bahwa, dalam Strategi Penetapan Harga unit usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12 belum memiliki standard harga yang ditetapkan sesuai dengan mekanisme pasar, keuntungan yang diperoleh pun tidak terlalu tinggi dengan harga jualnya pun juga tidak terlalu tinggi, karna unit usaha Perkulakan masih berupaya dalam menjadikan penyedia atau suplayer menyesuaikan kebutuhan pokok yang diinginkan oleh para konsumen yang berada di Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12. Dan unit usaha Perkulakan juga masih berusaha menjadikan usaha tersebut tujuan utama Santri, guru dan keluarga Pondok pesantren untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari dengan tujuan meningkatkan ekonomi proteksi keuangan Pondok Pesantren. Akan tetapi masalah yang terjadi bisa saja dipecahkan jika unit usaha Perkulakan selalu mengembangkan relasi, selalu mengevaluasi hasil dari usaha yang telah dilakukan oleh unit usaha Perkulakan serta meningkatkan kualitas pada produk-produk yang akan dijual.

## **B. Penetapan harga Dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan Unit Usaha Perkulakan**

### **a) Penetapan harga Guna Meningkatkan Penjualan Dan Faktor Yang Mempengaruhinya**

Sebagaimana kita ketahui bahwa pendapatan penjualan merupakan suatu yang menandakan meningkatnya atau menurunnya suatu usaha dalam waktu

tertentu. Semakin besarnya penjualan produk atau barang maka akan dapat mendapatkan laba yang besar juga, oleh karena itu Pendapatan Penjualan suatu usaha harus dilakukan evaluasi supaya terhindar dari kerugian penjualan. Dengan Penetapan Harga yang efektif sebagaimana yang telah dilakukan oleh unit usaha Perkulakan ternyata mampu menarik pelanggan, walaupun masih banyak dari beberapa guru-guru yang masih berbelanja di pedagang luar dengan alasan tertentu, yaitu barang atau produk yang disediakan masih kurang lengkap, kurangnya pemasaran terhadap produk tentang apa saja yang dijual oleh unit usaha Perkulakan, dan lainnya.

Untuk mengetahui perkembangan dari Pendapatan Penjualan berikut table dari hasil penjualan 3 bulan yang telah di dapatkan oleh unit usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12:

#### **Daftar Penjualan Unit Usaha Perkulakan 3 bulan terakhir<sup>49</sup>**

*Table 5.4 Daftar Penghasilan Perkulakan*

No	Bulan	Uang Masuk	Uang Keluar	Saldo
1.	Dzulqo'dah	Rp 40.717.000,00	Rp 38.778.000,00	Rp 1.939.000,00
2.	Dzulhijjah	Rp 40.066.000	Rp 38.061.000,00	Rp 2.005.000,00
3.	Muharram	Rp 40.344.000,00	Rp 38.029.000,00	Rp 2.315.000,00

Dari table Pendapatan Penjualan diatas, diketahui bahwasanya unit usaha Perkulakan berupaya untuk meningkatkan Pendapatan Penjualan dalam meningkatkan ekonomi proteksi keuangan Pondok Modern Darussalam Gontor

<sup>49</sup> Data dari penjualan Unit Usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 bulan Dzulqo'dah – Muharram 1444/1445

Kampus 12 Siak. Pendapatan yang dihasilkan oleh unit usaha Perkulakan merupakan keuntungan bersih dari hasil Penjualan barang saja, tidak dimasukkan dengan pengeluaran dari transportasi, akomodasi perjalanan dan lainnya.

### **Faktor Meningkatnya dan Menurunnya Penjualan Unit Usaha Perkulakan**

Dalam menjalankan suatu usaha, pasti memiliki faktor dari meningkatnya suatu penjualan ataupun faktor dari menurunnya suatu penjualan. Hal tersebut akan mempengaruhi pendapatan suatu usaha apakah usaha tersebut mengalami peningkatan dalam penjualannya atau usaha tersebut malah mendapatkan kerugian dalam penjualan. Beberapa faktor meningkatnya dan menurunnya penjualan pada unit usaha Perkulakan:<sup>50</sup>

#### 1. Faktor Meningkatnya Penjualan

Dalam suatu usaha pasti sangat ingin meningkatkan penjualan supaya mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan hasil penjualan, dalam hal ini meningkatnya suatu penjualan memiliki beberapa faktor agar penjualan tersebut mendapatkan keuntungan yaitu:

##### a. Meningkatkan kualitas produk

Kualitas produk yang diberikan kepada konsumen Perkulakan harus kualitas yang baik, karna para konsumen akan membandingkan kualitas produk yang dijual oleh Perkulakan dengan pedagang lainnya sehingga menyebabkan konsumen akan memilih kualitas yang paling baik diantara keduanya untuk berbelanja.

---

<sup>50</sup> Al-Ustad Musyaffa' Yumna Widiyanto Guru dan Bendahara bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12, wawancara pribadi, 1 agustus 2024.

b. Memberikan Pelayanan baik kepada konsumen

Selain memperhatikan kualitas produk, pelayanan terhadap konsumen juga harus diperhatikan karna apabila pelayanan yang diberikan para staff Perkulakan buruk kepada konsumen akan menyebabkan mereka kecewa sehingga membuat mereka akan berbelanja kebutuhannya kepedagang lainya.

c. Garansi suatu produk

Garansi suatu produk akan menyebabkan suatu konsumen merasa lebih aman untuk berbelanja karna apabila barang yang beli rusak atau busuk akan mendapatkan barang yang baru.

d. Pendapat konsumen terhadap produk.

Menanyakan pendapat konsumen terhadap produk yang dijual oleh unit usaha Perkulakan sangatlah dibutuhkan agar mendapatkan evaluasi terhadap barang yang telah dijual kepada konsumen.

2. Faktor Menurunnya Penjualan

Selain faktor meningkatnya penjualan pasti ada faktor menurunnya terhadap penjualan, dengan adanya faktor menurunnya penjualan menyebabkan unit usaha Perkulakan akan mendapatkan kerugian dari hasil penjualan. Faktor tersebut ialah:

a. Menurunnya kualitas produk

Kualitas produk sangat berdampak terhadap penjualan suatu usaha karna akan menyebabkan konsumen untuk tidak berbelanja diperkulakan sehingga menyebabkan pelanggan berbenja dipedagang untuk mencari kualitas produk yang lebih baik.

b. Persediaan barang yang terbatas

Persediaan barang harus dilengkapi karena apabila kebutuhan konsumen tidak disediakan maka akan membuat mereka berbelanja di pedagang luar sekitar Pondok Pesantren.

c. Sering terjadi kekosongan persediaan barang

d. Harga yang lebih tinggi

Harga yang ditawarkan oleh Perkulakan harus harga yang lebih murah dibandingkan dengan pedagang lainnya karena harga yang tinggi menyebabkan mereka tidak mau untuk berbelanja diperkulakan.

e. Kurangnya proses pemasaran produk

Proses pemasaran produk haruslah dilakukan supaya para pelanggan mengetahui apa saja produk yang dijual oleh Perkulakan, supaya para konsumen membelanjakan kebutuhannya di Perkulakan.

### **Faktor Penghambat Dan Faktor Pendukung Strategi Penetapan Harga Pada Unit Usaha Perkulakan**

1. Faktor penghambat

Faktor penghambat strategi penetapan harga jual beli dalam meningkatkan penjualan unit usaha Perkulakan

Setiap usaha pasti memiliki faktor penghambat maupun pendukung dalam setiap menjalankannya, yang mana faktor tersebut akan memengaruhi Strategi penetapan Harga dalam meningkatkan penjualan suatu usaha. Dalam menjalankan Strategi ini unit usaha Perkulakan memiliki beberapa hambatan dalam pelaksanaannya yaitu:

#### a) Persaingan Harga

Dalam setiap usaha pasti memiliki persaingan harga dengan lainnya, begitu juga dengan unit usaha Perkulakan dalam menjalankan usahanya juga mengalami hal yang sama, hal ini berkenaan dengan harga yang ditetapkan oleh unit usaha Perkulakan dengan harga pasar atau pedagang yang ada diluar Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12.

Strategi yang dipakai oleh unit usaha Perkulakan dalam menghadapi persaingan harga adalah memberikan harga yang relatif lebih murah dibandingkan dengan harga pedagang ataupun pasar yang berada di sekitar Pondok Pesantren.

#### b) Jarak Tempuh

Jarak yang ditempuh oleh unit usaha Perkulakan dalam melakukan pembelian sekitar 1 jam dari Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, agar bisa bisa mendapatkan barang atau produk dengan harganya. Hambatan yang dialami oleh unit usaha perkulakan adalah jauhnya jarak tempuh yang dilalui untuk sampai ke pasar ataupun toko yang berada di kota Perawang dan jalan yang dilalui pun mengalami kerusakan sehingga menyebabkan beberapa barang mudah rusak.

### 2. Faktor Pendukung

Faktor pendukung strategi penetapan harga jual beli dalam meningkatkan penjualan unit usaha Perkulakan .

Jika dalam suatu usaha memiliki hambatan dalam Strategi Penetapan Harga, hal tersebut dapat menghambat usaha tersebut untuk menjalankannya. Dengan adanya hambatan tersebut setiap usaha memiliki solusi untuk menyelesaikannya sebagai faktor pendukung agar strategi tersebut bisa berjalan baik, yaitu:

a) Harga

Dalam menghadapi hambatan yang terjadi seperti halnya persaingan harga serta kualitas suatu produk suatu usaha memiliki cara dalam mengatasinya yaitu menetapkan harga yang relatif lebih murah. Hal ini dilakukan supaya menarik minat konsumen untuk berbelanja di unit usaha Perkulakan dengan harga terjangkau.

b) Diskon

Suatu usaha memberikan Diskon ataupun potongan harga apabila konsumen melakukan pembelian berulang kali atau dalam jumlah yang banyak. Hal ini akan membuat para konsumen merasa senang dan tertarik dalam melakukan pembelian di unit usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak.

**b) Strategi Penetapan Harga Unit Usaha Perkulakan Menurut Ekonomi Islam**

Peran dari suatu harga sangatlah penting untuk keberlangsungan dalam perekonomian khususnya dalam pemasaran suatu produk, karena harga merupakan faktor penentu dari keberlanjutan suatu usaha, perilaku dari seorang pedagang adalah menjalankan terjadinya proses jual beli transaksi, seorang muslim tidak boleh melakukan penyimpangan pada proses jual beli yang tidak sesuai dengan syariat islam

Berdasarkan observasi secara langsung dan melalui hasil wawancara dengan para staff bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak peneliti telah menghasilkan data. Dari hasil observasi peneliti langsung

melihat bagaimana proses pembelian barang di pasar, proses pemasaran, proses penetapan harga yang dilakukan oleh staff Perkulakan dan memberikan pertanyaan berkaitan dengan hal tersebut kepada para staff bagian Perkulakan, sehingga cukup bagi peneliti untuk menganalisa bagaimana proses penetapan harga yang dilakukan oleh para staff Perkulakan, apakah hal tersebut sesuai dengan ekonomi islam atau tidak.

Berdasarkan wawancara dengan staff Perkulakan mengenai Strategi menetapkan suatu harga yaitu berdasarkan harga yang berlaku dipasar atau pedagang lainnya. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan bendahara bagian Perkulakan:<sup>51</sup>

”kami para staff dalam menentukan suatu harga itu menyesuaikan dengan harga pasar dan pedagang sekitar pondok, sesuai dengan pesan pak kyai kalau bisa harga yang ditetapkan lebih murah dari pada unit usaha yang berada diluar sekitar Pondok Pesantren”

“ Walaupun keuntungan yang didapatkan sedikit setidaknya kita belajar ber usaha untuk kehidupan kedepannya, dan harus juga sesuai dengan syariat islam dalam menetapkan harga”

Al-Ghazali bersikap sangat kritis terhadap laba yang berlebihan, menurutnya jika seseorang pembeli menawarkan harga yang lebih tinggi dari pada hari yang berlaku, penjual harus menolaknya karna laba akan menjadi berlebihan walaupun hal itu bukanlah suatu jika ada penipuan didalamnya.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup> Al-Ustad Musyaffa' Yumna Widiyanto Guru dan Bendahara bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, wawancara pribadi, 6 agustus 2024

<sup>52</sup> *Ibid*, 79

Agama islam senantiasa mendorong ummatnya untuk melakukan berbagai kegiatan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam rangka menegakkan agama yang rahmatan lilalamin. Salah satunya adalah transaksi ekonomi berupa barang atau jasa yang mengakibatkan adanya permintaan dan penawaran pada akhirnya menghadirkan sebuah kegiatan yang bernama pasar. Hal ini terjadinya suatu peristiwa transaksi dalam menentukan suatu harga yang ingin disepakati. Dalam hal ini islam telah menentukan bagaimana proses jual beli dalam transaksi, dalam hal ini Allah berfirman pada Surah An-Nissa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا

أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“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”<sup>53</sup>

Maksud dari ayat ini adalah memerintahkan orang-orang yang beriman, melarang memakan harta dengan jalan yang dilarang oleh Allah, dan membolehkan jual beli dengan dasar ketidakpasaan diantara keduanya atau antara pihak bersangkutan. Dan mencegah kita agar tidak terjerumus kepada hal-hal perbuatan yang dilarang oleh Allah SWT. Sebelum menetapkan suatu harga ada beberapa konsep ekonomi islam yang harus di perhatikan yaitu:

---

53 <https://quran.kemenag.go.id/>

## 1. Harga yang adil dalam islam<sup>54</sup>

Penentuan harga dalam islam harus bersikap adil antara penjual maupun pembeli, sebab keadilan merupakan prinsip dasar dalam semua transaksi yang Islami. Keadilan merupakan nilai paling sesuai dalam ekonomi islam.

## 2. Laba (Keuntungan)

Laba adalah selisih lebih atas penjualan berisi dari harga pokok dan biaya operasi. Proses penetapan harga untuk mendapatkan keuntungan adalah menghitung biaya-biaya semasa operasoinal berjalan dalam proses produksi. Dalam menetapkan harga suatu produk unit usaha perkulakan tidak mempresentase keuntungan yang sama dalam setiap produknya, karna tujuan didirikanya unit usaha Perkulakan adalah menstabilkan ekonomi proteksi keuntungan Pondok Modern darussalam Gontor Kampus 12 dan mendidik para santrinya untuk memiliki jiwa usaha untuk kedepanya dengan mementingkan kualitas suatu barang atau produk supaya bisa bersaing secara agama dengan pedagang lainnya, akan tetapi unit usaha perkulakan tetap menghitung biaya yang mereka keluarkan selama produki.

Laba dalam islam sendiri tidak ada Batasan atau standarisasi dalam pengambilan keuntungan yang mengikat para pedagang dalam menjalankan transaksi jual beli. Namun hal ini harus tetap memperhatikan kode etik yang diisyaratkan oleh islam, seperti sikap santun, qana'ah, toleransi, serta memudahkan.

55

---

<sup>54</sup> Muslimin, Supriadi, Zainab Zainab, and Wardah Jafar. "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam." *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* (2020): 1-11.

<sup>55</sup> Hamid, Ahmad Munir, and Itsna Fariyah. "Penerapan Etika Bisnis Islam Dan Kreativitas Bisnis Serta Pengaruhnya Terhadap Keuntungan Pengusaha Konfeksi." *ADILLA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari'ah* 6.2 (2023): 93-108.

Dalam hal ini bahwa metode penetapan harga yang digunakan oleh para staff bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak terhadap ekonomi islam, menetapkan harga jual untuk meningkatkan penjualan tidak ada dengan cara yang *bathil* ataupun dengan cara yang dilarang oleh islam. Dan dalam pandangan islam juga tidak ada pandangan yaitu membatasi dalam menetapkan harga dan cara meningkatkan peningkatan penjualan, yang terpenting dalam hal ini suatu usaha tidak merugikan pihak yang bersangkutan seperti adanya unsur *riba'* ataupun ada unsur penipuan. Dalam bermuamalah (jual-beli) semuanya diperbolehkan kecuali ada ketentuan yang dilarang oleh syariat islam.

Dan dengan hal ini juga bahwasanya para staff bagian Perkulakan telah menjalankan sesuai dengan ekonomi islam yang menjadi patokan utama dalam berbisnis, dan para staff telah menerapkan prinsip ekonomi islam dengan baik dan professional bahkan sesuai dengan harapan. Yaitu mendapatkan suatu keuntungan sebuah usaha dengan tujuan untuk membantu perekonomian Pondok Modern Darussalam Gontor kampus 12 Siak.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat diambil Kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Strategi Penetapan Harga Jual Beli Dalam Meningkatkan Penjualan Unit Usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak yaitu menggunakan beberapa tahapan proses pemasaran produk, proses penetapan harga yaitu mulai dari pembelian produk, persediaan barang, cek total keseluruhan, serta menghitung semua biaya keseluruhan. Serta sistem yang dijalankan untuk menetapkan harga adalah penetapan harganya berdasarkan dengan membandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pesaing, berpatokan dengan modal yang digunakan untuk membeli barang, mengikuti harga pedagang atau pasar sekitar Pondok Pesantren dengan harga yang lebih murah, membandingkan harga dari produsen atau langganan dengan lainnya, mencari pemasok dengan harga yang lebih termurah, serta memberikan diskon atau potongan harga dalam pembelian.
2. Faktor penghambat dan pendukung Strategi Penetapan Harga unit usaha Perkulakan yaitu, faktor penghambatnya adalah persaingan harga dengan pedagang lainnya, serta jarak tempuh dilalui untuk pembelian produk. Adapun faktor pendukungnya adalah harga yang ditawarkan oleh staff kepada setiap konsumen, serta diskon yang diberikan kepada konsumen

untuk menarik pelanggan berbelanja di Perkulakan. Selain faktor penghambat dan pendukung dalam proses pelaksanaannya pasti terdapat faktor yang meningkatnya penjualan dan menurunnya penjualan. Faktor meningkatnya adalah meningkatkan kualitas produk, memberikan pelayanan yang terbaik terhadap konsumen, garansi suatu produk, menanyakan pendapat konsumen terhadap produk. Faktor menurunnya penjualan adalah menurunnya kualitas produk, persediaan barang yang terbatas, sering terjadi kekosongan persediaan barang, harga yang lebih tinggi, kurangnya proses pemasaran. Berdasarkan ekonomi islam penetapan harga pada unit usaha Perkulakan ini juga ditetapkan oleh mekanisme harga dengan memiliki standard harga yang berlaku dipasaran, penetapan harga yang di unit usaha Perkulakan telah sesuai dengan teori ekonomi islam. Hal ini dikarnakan penetapan harga yang di tetapkan oleh para staff berbasis nilai keadilan dengan menetapkan harga yang wajar dan tidak mengambil keuntungan yang besar guna menstabilkan perekonomian Pondok Pesantren, hal ini menjadikan titik keseimbangan antara kedua belah pihak. Karna tujuan utamanya adalah meningkatkan ekonomi proteksi keuangan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12, memberikan pengalaman para staff untuk berwirausaha untuk kehidupan setelahnya, mengamalkan kehidupan ekonoi islam, serta menjaga kestabilan harga dipasar guna menjaga kemaslahatan masyarakat.

**B. Saran**

1. Diharapkan kepada staff unit usaha Perkulakan untuk meningkatkan dan selalu mengadakan evaluasi Strategi Penetapan Harga yang sudah dilakukan maupun yang akan direncanakan dan tetaplah bersaing secara sehat dalam persaingan harga dengan pedagang lainnya
2. Diharapkan kepada staff untuk selalu menjalani proses Strategi Penetapan Harga sesuai dengan landasan islam sehingga dapat berjalan dengan baik, jujur, adil, dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan oleh lainnya dan maupun ada salah satu pihak yang diuntungkan, dan dilakukan oleh semua staff.
3. Diharapkan kepada staff Perkulakan selalu berupaya dalam meningkatkan ekonomi proteksi untuk keuntungan keuangan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak.
4. Diharapkan kepada staff Perkulakan menjadikan pengalaman dalam berwirausaha dengan baik dan sungguh-sungguh supaya pengalaman ini bisa berguna nantinya diwaktu yang akan datang.
5. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar bisa dijadikan bahan refrensi dan menjadikan acuan untuk mengembangkan penelitian ini dengan lebih baik terutama dalam bidang strategi penetapan harga dalam meningkatkan penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

*Analisis Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan Harga Jual Makanan Pada Rumah Makan Meychan Serba Sepuluh Ribu Di Pringsewu* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Pringsewu).

Cosmas Gatot Haryono, *Ragam Metode Penelitian Kualitatif Komunikasi*, (Sukabumi: Cv Jejak, 2020).

Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi Ke-4* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2019).

Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi Ke-4* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2019).

Hadriah, F., Arismunandar, A., & Faridah, F. (2019). Manajemen Unit Produksi Sekolah di SMK Negeri 8 Makassar. *Jurnal Adminsitrasi Pendidikan*.

Hamid, Ahmad Munir, and Itsna Fariyah. "Penerapan Etika Bisnis Islam Dan Kreativitas Bisnis Serta Pengaruhnya Terhadap Keuntungan Pengusaha Konfeksi." *ADILLA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari'ah* 6.2 (2023).

<https://muhammadiyah.or.id/2020/07/jual-beli-dalam-islam/>

<https://quran.kemenag.go.id/>

<https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/4?from=1&to=176>

<https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-strategi/>

<https://faspay.co.id/id/strategi-penetapan-harga-pengertian-cara-manfaat-tujuan-dan-lainnya/>

<https://www.ocbc.id/id/article/2022/11/15/ekonomi-syariah-adalah>

<https://www.ocbc.id/id/article/2023/10/27/jual-beli-dalam-islam>

Jalaludin Abdurrahman Ibn Abi Bakr Al-Suyuti, *Al-Jami'' Al-Shagir Fi Ahadits AlBasyir Al-Nadzir*, Juz II, (Beirut: Dar Al-Fikr,t.th).

- Manik, C. D. (2017). pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian panel listrik pada PT. Cakra Raya Teknologi Di Tangerang Kota. *Jurnal Pemasaran Kompetitif.(Online)*. no. ISSN (cetak)
- Meithiana Indrasari, *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan*, (Surabaya: Unitomo Press, 2019)
- Muslimin, Supriadi, Zainab Zainab, and Wardah Jafar. "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam." *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* (2020)
- Nurmawati, *Perilaku Konsumen Dan Keputusan Pembelian*, (Media Nusa Creative (MNC Publishing), 2021)
- Parakkasi, I., & Kamiruddin, K. (2018). Analisis Harga Dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam. *LAA MAISYIR: Jurnal Ekonomi Islam*.
- Pekan perkenalan pondok modern darussalam gontor*
- Rozi, R. B. F. *PERLINDUNGAN KONSUMEN ATAS INFORMASI LABEL PALSU MENURUT UU NOMOR 8 TAHUN 1999 DAN FATWA DSN-MUI NOMOR 110 TAHUN 2017* (Bachelor's thesis, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Rukajat, Ajat. *Pendekatan penelitian kualitatif (Qualitative research approach)*. Deepublish, 2018.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 4, ter. Nor Hasanuddin dan Aisyah Saipuddin, ( Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006).
- Sholikhah, Villatus. "Manajemen strategi ekonomi agribisnis dalam konteks ilmu ekonomi mikro." *LAN TABUR: Jurnal Ekonomi Syariah* 2.2 (2021): 113-129.
- Silaban, S. E., Elisabeth, E., & Sagala, R. (2019). Pengaruh promosi, harga dan inovasi produk terhadap keputusan pembelian pada Kentucky Fried Chicken (KFC) Simpang Mataram Medan. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 209-228.
- Sudaryono, *Metodepenelitian Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2016).
- Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*.

## **LAMPIRAN**

### **Lampiran 1. Pedoman Wawancara**

#### **Kepada Narasumber**

Pertanyaan:

1. Kapan unit usaha Perkulakan didirikan?
2. Apa tujuan didirikanya unit usaha Perkulakan?
3. Bagaimanakah struktur organisasi staff Perkulakan?
4. Apa saja tugas dari staff Perkulakan?
5. Apa saja produk yang dijual oleh unit usaha Perkulakan
6. Bagaimana proses pemasaran produk oleh staff perkulakan
7. Bagaimana proses penetapan harga yang dilakukan oleh unit usaha Perkulakan?
8. Bagaimana sistem yang digunakan untuk menetapkan suatu harga?
9. Apa tujuan yang dilakukan dari penetapan harga?
10. Apa dampak yang terjadi apabila staff tidak melakukan penetapan harga suatu produk sesuai dengan harga yang beredar dipasar?
11. Apakah harga yang ditawarkan oleh staff kepada konsumen dengan harga terjangkau?
12. Apakah harga yang paparkan oleh Perkulakan lebih murah dibandingkan dengan harga pedagang yang berada diluar Pondok Pesantren?
13. Bagaimana proses pengambilan keuntungan oleh staff Perkulakan?
14. Apakah kualitas produk yang dijual sesuai dengan harga yang ditetapkan?

15. Apakah unit usaha Perkulakan memberikan harga yang sama kepada setiap konsumen
16. Apakah ada diskon yang diberikan kepada konsumen?

## Lampiran 2. Dokumentasi Foto



Unit Usaha Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak



Proses pembelian barang barang pokok



Food Court Unit Usaha Perkulakan



Wawancara Ketua bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor

Kampus 12 Siak



Wawancara Sekretaris bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor

Kampus 12



Wawancara Bendahara bagian Perkulakan Pondok Modern Darussalam Gontor

Kampus 12 Siak

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Muhammad Sultan Akbar  
NIRM : 1216.20.2445  
Tempat / Tanggal Lahir : Pembengis, 07-juni-2001  
Alamat : Jln pasar pematang lumut Rt.14 Desa Pematang lumut, Tanjung Jabung Barat, jambi

### **Riwayat Pendidikan**

SD : SD 022 Pematang Lumut  
SMP : Pondok Modern Darussalam Gontor (2013-2015).  
SMA : Pondok Modern Darussalam Gontor (2016-2019).  
Sarjana (S1) : Institut Agama Islam (IAI) Diniyyah Pekanbaru (2019-2024).

### **Pengalaman organisasi**

1. Event Organizer, diacara-acara kepanitian Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus 12 Siak.
2. Himpunan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah (2023-2024)

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT, atas terselesaikanya skripsi yang berjudul “STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL BELI GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN UNIT USAHA PERKULAKAN (STUDI KASUS PONDOK MODERN DARUSSALAM GONTOR KAMPUS 12)”.