

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK IPHONE SECOND TERHADAP VOLUME PENJUALAN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM STUDI PADA TOKO IPHONEBJM

Kartika¹, H. Iman Setya Budi, S.H.I, M.E.I,Zakiyah, S.S., M.S.I³

¹Ekonomi Syariah,60202,Fakultas Studi Islam,Universitas Islam Kalimantan MAB.NPM.2005020127

²Ekonomi Syariah,60202,Fakultas Studi Islam,Universitas Islam Kalimantan MAB. NIK.061506777

³Ekonomi Syariah,60202,Fakultas Studi Islam,Universitas Islam Kalimantan MAB.NIK.061310672

Email: Krtikadwi68@gmail.com

ABSTRAK

Penetapan Harga Iphone *Second* terhadap Perspektif Ekonomi Islam. Kemudian ditinjau dalam perspektif Ekonomi Islam Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif. Sasaran wawancaranya adalah yang terlibat dalam proses penetapan harga jual, seperti owner ataupun manager yang berwenang. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisisnya menggunakan analisa kualitatif (non statistik) yang bersifat deskriptif kualitatif, dengan menggunakan cara berfikir induktif. Toko Iphonebjm menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu. metode ini terlihat pada data penjualan sangat efektif meningkatkan volume penjualan tiap tahunnya. penetapan harga terhadap volume penjualan dalam perspektif ekonomi islam tidak ada batasan dalam proses bagaimana penetapannya, pada toko Iphone bjm tidak ada praktek yang dilarang agama Islam, tetapi perusahaan harus mementingkan kemashlahatan bersama dan kode etik dalam berdagang tidak ada unsur merugikan salah satu pihak.

ABSTRACT

Second iPhone Pricing from an Islamic Economic Perspective. Then it is reviewed from an Islamic Economics perspective. This research is qualitative field research. The interview targets are those involved in the sales price determination process, such as the owner or authorized manager. Data collection uses observation, interviews and documentation methods. Meanwhile, the analysis uses qualitative (non-statistical) analysis which is descriptive qualitative in nature, using inductive thinking. Iphonebjm Store uses a full cost plus certain extras based method. This method can be seen from sales data to be very effective in increasing sales volume each year. In determining prices for sales volumes from an Islamic economic perspective, there are no limitations in the process of how they are determined, at the BJM iPhone shop there are no practices that are prohibited by Islam, but companies must prioritize the common good and the code of ethics in trading does not contain any elements of harming either party..

PENDAHULUAN

Di zaman modern manusia mengalami begitu banyak perubahan aspek, salah satunya adalah aspek teknologi. Karena seiring berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) serta meningkatnya kesejahteraan masyarakat sangat berpengaruh terhadap globalisasi perekonomian dunia. Di zaman modern saat ini, orang-orang sibuk bekerja sehingga menjadikan banyaknya tuntutan dapat hidup dengan layak, serba praktis dan dinamis salah satunya komunikasi.

Perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang sangat cepat tentunya memberikan manfaat yang besar bagi kehidupan manusia. Kehidupan manusia kini mulai menerapkan berbagai teknologi baru guna memudahkan komunikasi pekerjaan.¹ Dahulu hampir semua pekerjaan dikerjakan dengan cara manual (tenaga manusia) tapi saat ini manusia sangat dipermudah dengan adanya teknologi yang begitu canggih. Teknologi informasi dan komunikasi telah bergeser fungsi “tatap muka” dalam proses interaksinya. Salah satu teknologi yang banyak digunakan di era modern saat ini adalah *smartphone*. Dulu *smartphone* dinilai dari segi fungsi tanpa mementingkan *merk* dan model yang digunakan selama masih berjalannya fungsi yang ada pada *smartphone* tersebut. Pandangan manusia terhadap *smartphone* mulai berubah. *Smartphone* yang pada dasarnya tergolong kedalam kebutuhan mewah namun kini ada yang menganggap *smartphone* menjadi sebagai kebutuhan dasar. Kebutuhan akan *smartphone* seperti harus terpenuhi disebabkan karena lingkungan mempengaruhi individu bergaya sesuai *trend* yang ada. Mulai dari *trend fashion*, *trend* kuliner terbaru, hingga *trend* sosial media. Untuk memenuhi *trend* sosial media, mahasiswa harus memiliki *smartphone* yang mempunyai berbagai aplikasi yang menjadikan mahasiswa tidak ketinggalan dengan teman sebayanya. Seperti yang saat ini dari kalangan anak-anak, remaja sampai dewasa banyak yang menggunakan *smartphone* Iphone.

Salah satu merek *smartphone* yang beredar di pasar Indonesia, yaitu *iphone*. *Iphone* merupakan salah satu ciptaan dari *Apple* yang sangat menggemparkan dunia saat pertama kali diperkenalkan pada tahun 2007. Volume penjualan *iphone* semakin melejit dipasaran. Berjalannya waktu *iphone* selalu mengeluarkan versi terbaru dengan teknologi yang semakin canggih. Hal itu membuat harga *iphone* semakin tinggi dipasaran.²

¹ Fretty Welta, “*Komunikasi Bisnis & Tantangan Usaha*”, (Sumatra Barat, Insan Cendekia Mandiri, 2021) Hal 67

² Monica Wolff, Willem JF A. Tumbuan, and Debry CA Lintong, “Pengaruh Gaya Hidup, Harga, Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Smartphone Merek Iphone Pada Kaum Perempuan Milenial Di Kecamatan Tahuna,” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 10, no. 1 (2022): 1671–81.

Semakin meningkatnya jumlah pelanggan Iphone semakin banyak juga toko-toko yang menyediakan berbagai Iphone terbaru di pasaran. Banyaknya penggunaan Iphone di seluruh dunia menjadikan banyak nya pelanggan yang ingin menjual hp lama mereka dan membeli type iphone yang terbaru. Sehingga banyak Iphone *Second* yang beredar di pasaran. Dalam jual beli *smartphone* seseorang yang membeli *smartphone* terbaru meskipun belum digunakan tetapi telah dibuka dari kotak atau segel saat pembelian. Smartphone tersebut dapat digolongkan ke dalam *smartphone second*. Smartphone *second* sudah pasti lebih murah harganya dibandingkan dengan *smartphone* yang baru dan masih bersegel. Oleh karena itu, kebanyakan dari pelanggan yang tetap ingin memiliki Iphone terbaru dengan biaya yang lebih miring dari harga baru. Bahkan anak sekolah dan Mahasiswa yang belum memiliki penghasilan sendiri ingin tetap mempunyai Iphone untuk sekedar menyamai status sosial di dalam pertemanan, Iphone *second* menjadi pilihan yang sangat diandalkan oleh pelanggan. Dengan banyaknya permintaan akan Iphone *second*, salah satu toko di Kota Banjarmasin menyediakan Iphone terbaru dengan kualitas yang cukup baik namun dalam keadaan *second*. Toko *iphonebjm* juga menyediakan Iphone keluaran terbaru.

Toko *iphonebjm* merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jual beli *iphone second* yang hanya *type* *iphone* saja, lengkap dari yang *type* terbaru sampai dengan yang lama. *iphonebjm* merupakan perusahaan yang berdiri pada tahun 2015 yang dikerjakan oleh tenaga-tenaga *profesional* yang ahli dibidangnya. Perusahaan yang sudah 7 tahun ini berdiri, memiliki jumlah pelanggan yang sangat banyak.

Toko *iphonebjm* adalah sebuah toko yang menjual *iphone* bekas atau *second* di Kota Banjarmasin yang terletak di Jalan Pinus No.19, Sungai Miai Kecamatan Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. Dengan adanya Toko *Iphonebjm* ini banyak dari kalangan mahasiswa, pembisnis dan pejabat yang Perkembangan suatu perusahaan dilihat segi laba, perusahaan yang mencari keuntungan harus dapat memperkirakan segala hal utamanya membeli, menyimpan, dan menjual kembali produk. Perusahaan dagang saat ini semakin berkembang dan prospeknya semakin baik untuk masa yang akan datang. Berkembangnya perusahaan sangat bergantung pada laba yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan sesuai dengan harga beli barang tersebut di tambah dengan laba yang di harapkan. Laba diperoleh dari harga penjualan dikurangi biaya pembelian dan operasional, di tambah dengan promosi agar mendapatkan keuntungan yang memuaskan.

Dalam penetapan harga, manajer harus mengukur potensi dampak sebelum menetapkan harga akhir, untuk tujuan ini, maka ada dua alat utama (yang sering dibandingkan):

1. Penetapan Harga Berorientasi Biaya: para manager menghitung biaya untuk menyediakan bagi pembelanja (sewa, upah dan biaya modal). Ketika mereka menjumlahkan biaya-biaya dan menambahkan angka untuk meraih laba, dan menghasilkan markup.
2. Analisis titik impas: para manager menaksir biaya total versus pendapatan untuk berbagai volume penjualan. Analisis ini menunjukkan pada harga jual tertentu, kemungkinan hasil keuangan jumlah rugi atau laba untuk setiap volume penjualan. Jumlah unit yang harus dijual yang dapat menghasilkan pendapatan total yang sama dengan total biaya yang dikeluarkan disebut titik impas, yang tidak menghasilkan laba.³

Agar pasar dapat berperan secara normal (alamiah) dan terjamin keberlangsungannya, di mana struktur dan dapat terhindar dari perilaku negatif para pelaku pasar, maka harga adil dalam ajaran Islam banyak sekali dijumpai stimulan ataupun insentif (reward) untuk pahala di akhirat bagi para pelaku pasar, yang dapat menerapkan bisnisnya secara halal. Hal ini tentu dilengkapi dengan perangkat tata laku dagang yang berproses kepada akhlak kejujuran, amanat, dan toleransi untuk tidak melakukan praktek-praktek negatif yang berdampak kepada distorsi pasar.

Konsep halal dan haram sangatlah jelas untuk ikut mewarnai aspek hukum dalam transaksi bisnis di pasar. Mekanisme suka sama suka adalah panduan dan garis al-Quran dalam melakukan kontrol terhadap perniagaan yang dilakukan. Teknik system dan aturan main tentang tercapainya tujuan tersebut menjadi ruang ijtihad bagi pakar muslim dalam menerjemahkan konsep dan implementasinya terhadap konteks pasar modern saat ini.

Dalam ekonomi islam menetapkan harga tidak boleh mengambil keuntungan lebih dari 100% tetapi juga tidak di patok keuntungan berapa persen tergantung dari harga pasar saat itu. Islam sangat konsen dalam masalah keseimbangan harga terutama pada bagian kestabilan harga dan masalah ketidakstabilan harga. Jika saat itu permintaan yang tinggi dan produk yang di sediakan kurang, akan membuat barang langka yang mengakibatkan tingginya harga jual.

Adapun hadits Rasulullah SAW yang berkaitan dengan penetapan harga adalah suatu riwayat dari Anas bin Malik. Diriwayatkan dari Anas RA, pernah terjadi pada masa Rasulullah SAW, hargaharga barang naik di kota Madinah, kemudian para sahabat meminta Rasulullah SAW menetapkan harga. Maka Rasulullah bersabda:

³ Wandy Zulkarnaen and Neneng Nurbaeti Amin, "Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen," *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)* 2, no. 1 (2018): 106–28.

فِي بِمَظْلَمَةٍ يَطْلُبُنِي أَحَدٌ وَلَيْسَ اللهُ أَلْفَى أَنْ لَأَرْجُو وَإِنِّي الرَّزَاقُ الْبَاسِطُ الْقَابِضُ الْمُسَعِّرُ هُوَ اللهُ إِنَّ
مَالٍ وَلَا دَمٍ

Sesungguhnya Allah SWT Dzat Yang Maha Menetapkan harga, yang Maha Memegang, Yang Maha Melepas, dan Yang Memberikan rezeki. Aku sangat berharap bisa bertemu Allah SWT tanpa seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan tuduhan kezaliman dalam darah dan harta.⁴

Hadits di atas dijadikan dalil oleh para ulama tentang larangan pematokan harga barang di pasaran, karena dianggap perbuatan zalim atas kebebasan harta. Membatasi harga berarti meniadakan kebebasan tersebut. Pematokan harga tersebut membahayakan, bahkan termasuk sangat membahayakan umat dalam keadaan perang maupun damai. Pematokan harga tersebut membahayakan kerusakan dan mempengaruhi produksi, bahkan juga dapat menyebabkan krisis (resesi) ekonomi. Dalam hal ini penetapan harga harus memperhatikan hal-hal yang mana yang dilarang dan mana yang tidak dalam hukum Islam..

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif, peneliti harus mendeskripsikan suatu obyek yang akan di tuangkan dalam tulisan yang naratif. Dalam penulisan laporan penelitian kualitatif berisi kutipan-kutipan fakta yang di untkap di lapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang di sajikan dalam laporan. Secara mendasar penelitian kualitatif memiliki dua tujuan yaitu: 1) Menggambarkan dan mengungkapkan 2) Menggambarkan dan menjelaskan, tujuannya agar suatu kegiatan akan menjadi baik jika tujuannya jelas.⁴⁰

Jenis penelitian ini ialah penelitian lapangan (*field Research*), penelitian untuk memperoleh datanya didapatkan dengan turun langsung kelapangan yang objek penelitiannya mengenai situasi yang terjadi pada pembeli di Toko Iphonebjm. Data yang diperoleh dengan berinteraksi langsung kepada pembeli yang terikat pada suatu penelitian dan juga di bantu melalui sumber ya relevan terhadap permasalahan yang dikaji dalam penelitian penulis.

Sifat deskriptif dari penelitian kualitatif berarti bahwa penelitian tersebut akan berusaha memberikan gambaran secara sistematis, akurat dan faktual mengenai fakta-fakta, ciri-ciri, hubungan antar fenomena yang diteliti. Sebagaimana diungkapkan, metode penelitian deskriptif adalah suatu

⁴ Ahmad S. Rustab, "Peranan Majelis Taklim Anas Bin Malik Dalam Membina Silaturahmi Masyarakat Di Kabupaten Pare-Pare," *Jurnal Al-Khitabah* 4, no. 1 (2018).

metode yang mempelajari keadaan terkini sekelompok orang, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran, atau suatu kelas peristiwa dengan tujuan membuat suatu gambaran yang sistematis, faktual, Membuat deskripsi yang akurat, gambar, atau gambaran tentang fakta, ciri-ciri, dan hubungan fenomena yang diselidiki.

1) Sumber data

a. Data primer

Data primer merupakan sumber data yang memiliki wewenang dan bertanggung jawab terhadap suatu informasi atau bisa disebut sebagai sumber data terpercaya dari tangan pertama di lapangan. Pengumpulan data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian dan hasil pengujian. Data primer dianggap lebih akurat, karena data ini nantinya disajikan secara terperinci dan didapat secara langsung bertemu dengan pembeli di Toko Iphonebjm . Dalam hal ini peneliti mencoba menggali data-data dalam bentuk kata-kata yang diucapkan secara lisan, perilaku yang dilakukan oleh objek yang dapat dipercaya yang sesuai dengan permasalahan yang peneliti akan bahas.⁵

Data dalam penelitian ini di peroleh dari informan sebagai berikut:

1. Pemilik Toko Iphonebjm;
2. Karyawan Toko Iphonebjm;
3. Konsumen Toko Iphonebjm

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data pendukung dan pelengkap yang didapat dari organisasi yang bukan pengelolanya. Maksudnya yaitu data yang didapat adalah data yang telah ada sebelumnya dan didapat secara tidak langsung pada objek penelitiannya. Data yang di peroleh berupa teori, konsep, struktur organisasi, data kearsipan, dokumentasi maupun keterangan keterangan yang berkaitan dengan kegiatan bisnis Iphone Second melalui buku-buku dan jurnal.

⁵ Judith J. Warren, Judith J. Warren, and E. LaVerne Manos, "A Big Data Primer," in *Big Data-Enabled Nursing: Education, Research and Practice* (Springer, 2017), 33–59.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Penetapan Harga Produk iPhone Second Terhadap Volume Penjualan

Harga merupakan salah satu bagian yang biasa digunakan sebagai alat untuk mempengaruhi pelanggan, di samping distribusi dan promosi, dan produk. Penetapan harga dipengaruhi oleh laba yang di capai, permintaan akan produk yang di pasarkan dan tujuan-tujuan khusus yang hendak perusahaan capai.

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam menetapkan harga atas sebuah barang dan jasa yang dapat menghasilkan keuntungan. Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga berdampak terhadap pandangan pelanggan mengenai produk yang dijual. Untuk dari itu penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin.

Penetapan harga adalah suatu proses untuk menentukan berapa besar pendapatan yang akan di peroleh atau di terima oleh perusahaan dari produk iPhone second yang di hasilkan. Salah satu keputusan tersulit yang di hadapi oleh Toko Iphonebjm adalah mengenai penetapan harga. Karena banyak nya harga di pasaran berbeda beda.

Harga pasar terbentuk karena adanya kekuatan permintaan dan penawaran. Permintaan dan penawaran akan berada dalam keseimbangan pada harga pasar bila jumlah yang di minta sama dengan jumlah yang di tawarkan. Adanya keseimbangan antara jumlah penawaran dan permintaan akan membentuk harga pasar. Harga pasar juga dapat berubah-ubah, dapat bergeser atau berubah sewaktu- waktu karena di pengaruhi oleh jumlah permintaan serta penawaran. Jenis-jenis harga pasar seperti: Harga subjektif ketika iPhone milik pribadi pelanggan dijual kembali ke toko iPhonebjm produk tersebut di tetapkan sesuai taksiran dari pihak iPhonebjm.

Harga objektif ketika Toko iPhonebjm yang membeli produk iPhone second yang dijual dari salah satu pelanggan ke toko iPhonebjm. Harga yang telah disepakati antara iPhonebjm dan pelanggan. Nilai dari harga objektif ini kemudian dijadikan patokan para penjual dalam memasarkan produknya.

Harga pokok di dasarkan pada nilai riil produk iPhone second. Bisa juga diartikan sebagai harga modal yang dikeluarkan untuk membeli produk iPhone second yang dibeli.

Harga jual merupakan harga pokok yang telah ditambah dengan besar keuntungan yang ingin di peroleh oleh Toko Iphonebjm⁶

Siapa yang melakukan penetapan harga di Iphonebjm? Bapak Muhammad noor Effendi selaku Frontliner mengatakan untuk keputusan penetapan harga dilakukan oleh owner Bapak ahmad bushairi selaku pemilik Iphonebjm. Penetapan harga adalah bagian yang sangat penting dalam penjualan, karena harga sangat berpengaruh terhadap hasil penjualan dan keuntungan yang didapatkan.⁷

Bagaimana cara menetapkan harga jual iPhone second di Iphonebjm? Bapak Ahmad Bushairi selaku Owner Iphonebjm mengatakan bahwa untuk menetapkan harga jual iPhone second di Iphonebjm perlu memperhitungkan aspek biaya modal pembelian iPhone second, biaya transportasi pengiriman barang, Pengecekan kualitas iPhone, dan biaya garansi untuk pelanggan. Jika sudah ditotalkan semua biaya yang dikeluarkan untuk modal, penetapan harga akan bisa dilakukan dengan pengecekan harga pasar. Maka laba yang di ambil berdasarkan harga pasar.⁸

Iphonebjm menetapkan harga jual produknya menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu (*full cost plus mark-up*), dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan untuk produk sehingga dapat mengoptimalkan penjualan dan laba yang di inginkan.

Bagaimana cara megimbangi kondisi pasar iPhone second? Dalam penetapan harga di Toko Iphonebjm, secara tidak langsung kerap kali mengalami kendala, terutama ketika iPhone second mengalami penurunan harga pasar. Dalam hal ini Iphonebjm mengambil tindakan dengan ikut menurunkan harga yang ada meskipun laba berkurang. Hal ini diungkapkan langsung oleh Bapak Muhammad fadlan ansyori kepala Toko Iphonebjm. Tetapi sebelum terjadinya penurunan harga Iphonebjm sering melakukan promosi agar stock terdahulu cepat keluar/terjual untuk mengantisipasi penurunan volume penjualan dan kerugian labaa yang didapatkan.⁹

Type iPhone second apa yang banyak di cari pelanggan di Toko Iphonebjm? Muhammad Noor Effendi selaku karyawan Iphonebjm mengatakan iPhone 11 type yang sering di beli oleh konsumen karena di harga cuma 5jutaan saja konsumen sudah bisa memiliki iPhone dengan kamera yang sudah di lengkapi *fitur wide angel* atau hasil kamera bisa melebar 0,5m. sedangkan harga yang

⁶ Laurentia Verina Halim Secapramana, "Model Dalam Strategi Penetapan Harga," *Unitas* 9, no. 1 (2000): 30–43.

⁷ Wawancara dengan Muhammad Noor Effendi, Frontliner Toko Iphonebjm, pada 07 Mei 2023., n.d.

⁸ Wawancara dengan Ahmad Bushairi, Pemilik Toko Iphonebjm, pada 25 april 2023., n.d.

⁹ Wawancara dengan Muhammad Fadlan Ansyori, Kepala Toko Iphonebjm, pada 21 april 2023.

lebih murah dari iPhone 11 belum mempunyai kecanggihan kamera tersebut. Karena itulah iPhone 11 cenderung banyak di minati konsumen.¹⁰

Keberhasilan penetapan harga jual produk perusahaan terhadap tingkatan volume penjualan berdasarkan kepuasan pelanggan menurut ibu Lina selaku konsumen beliau mengatakan harga iPhone second di toko iPhonebjm selain harganya yang murah dan kualitas produk yang di jual juga terjamin. Selain itu garansi yang diberikan kepada konsumen lebih lama, beliau juga merasa puas atas pelayanan yang ramah dan membantu pengecekan yang di beli konsumen.¹¹

iPhonebjm dalam menetapkan harga jual produknya menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu (*full cost plus mark-up*), dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan untuk produk sehingga dapat mengoptimalkan penjualan dan laba yang di inginkan. Dalam hal ini metode yang digunakan iPhonebjm sudah dikatakan baik dalam meningkatkan suatu volume penjualan.

2. Penetapan Harga Jual Produk iPhone Second pada Toko iPhonebjm terhadap Volume Penjualan dalam perspektif ekonomi Islam

Agama Islam senantiasa mendorong para pemeluknya untuk melakukan berbagai kegiatan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam rangka menegakan agama yang rahmatan lilalamin. Salah satunya adalah transaksi ekonomi berupa barang dan jasa yang mengakibatkan adanya permintaan dan penawaran yang pada akhirnya menghadirkan sebuah kegiatan yang bernama pasar. Hal ini akan dapat membuat pasar memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian. Disamping itu, pasar juga memiliki fungsi strategis, yaitu sebagai sebuah tempat bertemunya para pedagang dan pembeli dalam kegiatan perdagangan. Kedua pihak tersebut akan saling menentukan dan mempengaruhi harga. Dalam penetapan harga jual agama Islam telah menjelaskan suatu proses jual beli, yaitu dalam surat An-Nisa ayat 29.

تَقْتُلُوا وَلَا ۖ مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تِجَارَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنَّ ۖ أَنْفُسَكُمْ

Artinya:

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

¹⁰ Wawancara dengan Muhammad Noor Effendi, Frontliner Toko iPhonebjm, pada 07 Mei 2023.

¹¹ Laurentia Verina Halim Secapramana, “Model Dalam Strategi Penetapan Harga,” *Unitas* 9, no. 1 (2000): 30–43.

Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”¹².

Sebelum menetapkan harga ada beberapa konsep dalam ekonomi Islam yang perlu di perhatikan, yaitu

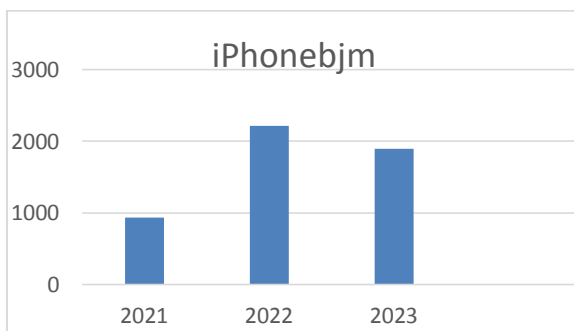
- a. Permintaan dan penawaran
- b. Harga yang adil dalam Islam
- c. Laba (Keuntungan)
- d. Larangan Ikhtikar (Penimbunan)
- e. Prinsip dan nilai penjualan dalam ekonomi islam

Untuk memenuhi harga yang adil dalam Islam, adapun nilai turunan dari harga yang adil sebagai berikut:

1. Persamaan kompensasi
2. Persamaan Hukum
3. Moderat
4. Proposional

3. Metode Harga jual produk terhadap Volume penjualan pada Toko Iphonebj

Keberhasilan penetapan harga jual produk iphone second terhadap tingkatan volume penjualan dapat di lihat dari data penjualan, adapun data penjualan Iphonebjm dari tahun 2021-2023 sebagai berikut:



Dari penyajian data di atas terlihat bahwa meningkatnya volume penjualan pada tahun 2021-2022 dengan penjualan iphone Second 936 unit menjadi 2.218 unit. Tetapi ditahun 2023 terjadi penurunan menjadi 1800. Iphonebjm dalam menetapkan harga jual iphone second menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu, dengan mempertimbangkan biaya biaya penuh yang di dikeluarkan untuk menyediakan iphone second tersebut di Toko Iphonebjm sehingga dapat mengoptimalkan penjualan dan laba yang di inginkan. Dalam hal ini metode yang di gunakan

¹² Ade Wahidin, “Prinsip Saling Rela Dalam Transaksi Ekonomi Islam (Tafsir Analitis Surat An-Nisa’[4] Ayat 29),” *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2, no. 02 (2018): 110–34.

iphonebjm sudah di katakan baik dalam meningkatkan suatu volume penjualan, hal ini terlihat dari data atau grafik penjualan pada tahun 2021-2022. Meskipun terdapat adanya penurunan penjualan di tahun 2023, tetapi dapat di katakan sudah baik dalam mempertahankan ketertarikan pelanggan. Pada tahun 2023 terjadi penurunan akibat kurangnya jumlah karyawan dalam pelayanan di Toko Iphonebjm.

PENUTUP

A. Kesimpulan

dari hasil penelitian, “Analisis Penetapan Harga Jual Produk Iphone *Second* terhadap Volume Penjualan dalam Perspektif Ekonomi Islam” dan pembahasan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Toko Iphonebjm menggunakan beberapa tahapan dalam proses penetapan harga jual produk Iphone *Second* terhadap volume penjualan, proses penetapan harga dimulai dari Pengecekan kualitas Iphone, Pengecekan harga pasar, biaya garansi untuk pelanggan, Total Biaya yang di keluarkan sampai penetapan harga jual produk. Setelah melakukan tahapan tersebut Iphonebjm menggunakan metode perhitungan harga yang berpedoman pada metode berbasis biaya.
2. Penetapan harga terhadap volume penjualan dilihat dari konsep harga menurut Ekonomi Islam. Penetapan harga pada Toko Iphonebjm, pada permintaan menunjukkan bahwa selera pelanggan mempengaruhi suatu tingkat permintaan dan pada penawaran maka mempengaruhi keuntungan pada Iphonebjm. Iphonebjm juga menerapkan harga yang adil dan tidak menerapkan praktek ikhtikar (penimbunan) serta dalam pengambilan keuntungan Iphonebjm tidak mempunyai persentase keuntungan yang sama setiap produknya, karena Iphonebjm mementingkan kualitas pada produk yang dijualnya.

B. Saran

Toko Iphonebjm perlu memperhatikan mekanisme penetapan harga menurut ekonomi Islam, hal tersebut antara lain:

1. Dalam penetapan keuntungan yang diinginkan Iphonebjm harus meningkatkan kualitas produk sehingga menimbulkan masalah terhadap produk, yang kemudian berpengaruh terhadap minat pelanggan dan meningkatnya jumlah produk yang tersedia di Toko serta akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh pada Iphonebjm.

2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia, karena Sumber daya manusia merupakan kunci utama keberhasilan dalam menjalankan visi, misi dan tujuan Iphonebjm.
3. Tingkatkan ketelitian dalam proses penetapan suatu harga dengan melihat metode yang digunakan supaya Iphonebjm lebih konsisten dalam menentukan metode penetapan harga jual yang lebih efektif bagi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ernawati, Mumuh Mulyana, and Morita Morita. "Tinjauan Atas Penetapan Harga Pada Surya Garden." *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan* 2, no. 1 (2022): 61–66.
- Febianti, Yopi Nisa. "Permintaan Dalam Ekonomi Mikro." *Edunomic Jurnal Pendidikan Ekonomi* 2, no. 1 (2014).
- Habibullah, Eka Sakti. "Prinsip-Prinsip Muamalah Dalam Islam." *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2, no. 01 (2018): 25–48.
- Hikmawan, Dika. "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Toko AGS Kuningan)." *Change Think Journal* 1, no. 01 (2022): 50–59.
- Latif, Abdul. "Nilai-Nilai Dasar Dalam Membangun Ekonomi Islam." *DIKTUM: Jurnal Syariah Dan Hukum* 12, no. 2 (2014): 153–69.
- Manafe, Leonard Adrie. "Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Pada CV Vulkanindo Mitra Abadi." *Business and Entrepreneurship Journal (BEJ)* 3, no. 1 (2022).
- Parakkasi, Idris, and Kamiruddin Kamiruddin. "Analisis Harga Dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam." *Laa Maisyir: Jurnal Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2018).
- Rachmawati, Imami Nur. "Pengumpulan Data Dalam Penelitian Kualitatif: Wawancara." *Jurnal Keperawatan Indonesia* 11, no. 1 (2007): 35–40.
- Rijali, Ahmad. "Analisis Data Kualitatif." *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17, no. 33 (2019): 81–95.

WAWANCARA

- Wawancara dengan Ahmad Bushairi, Pemilik Toko Iphonebjm, pada 25 april 2023., n.d.
- Wawancara dengan Muhammad Fadlan Ansyori, Kepala Toko Iphonebjm, pada 21 april 2023., n.d.
- Wawancara dengan Muhammad Noor Effendi, Frontliner Toko Iphonebjm, pada 07 Mei 2023., n.d.