

**ANALISIS HIERARKI KEBUTUHAN MASLOW PADA
KEBUTUHAN KONSUMEN DI PENJUALAN HANDPONE
BEKAS DI BURSA HANDPONE JOMPO JEMBER
PADA MASA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2022**

**ANALISIS HIERARKI KEBUTUHAN MASLOW PADA
KEBUTUHAN KONSUMEN DI PENJUALAN HANDPONE
BEKAS DI BURSA HANDPONE JOMPO JEMBER
PADA MASA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Muhammad Fauzil Adim
Nim : E20182328

Disetujui Pembimbing

29/08
2022
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I
NIP.198209222009012005

**ANALISIS HIERARKI KEBUTUHAN MASLOW PADA
KEBUTUHAN KONSUMEN DI PENJUALAN HANDPONE
BEKAS DI BURSA HANDPONE JOMPO JEMBER
PADA MASA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam Program Studi
Ekonomi Syariah

Hari: Rabu
Tanggal: 12 Oktober 2022
Tim Penguji

Ketua



Dr. Nurul Widyawati I.R., M.Si
NIP. 197509052005012003

Sekretaris



Hikmatul Hasanah, M.E
NUP. 201708173

Anggota:

1. Dr. Hersa Farida Q, M.El
2. Dr. Nikmatul Masrurroh, S.H.I, M.E.I



Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HADJI MAMMAD SIDDIQ
JEMBER



Dr. Khamdan Rifal, S.E., M.Si
NIP. 19680807200003001

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”. (QS. An-Nisa’: 29)¹



¹ Al-Quran 4:29

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan *Alhamdulillah* segala puji bagi Allah SWT. yang telah memberikan rahmat, taufik serta hidayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sebagai tanda terimakasih, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak (Abdul Hamid), Ibu (Elis Susiani), dan kakak saya (Wardhatun Nafisah) yang tidak henti-hentinya mendoakan, memotivasi, dan mendukung saya dari awal kuliah hingga hari ini.
2. Guru sekolah mulai dari SD sampai SMA, dan guru mengaji yang telah memberikan ilmu kepada saya.
3. Dosen-dosen FEBI yang telah memberikan ilmunya kepada saya, semoga ilmu yang diberikan dapat bermanfaat sebagai bekal kehidupan di dunia maupun di akhirat.
4. Teman-teman kelas Ekonomi Syariah 7, dan teman angkatan 2018 Ekonomi Syariah yang telah memberikan semangat kepada saya.
5. Almamater tercinta, UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu.

Terimakasih untuk orang-orang yang terlibat dalam penulisan skripsi ini, semoga dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan yang datang.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

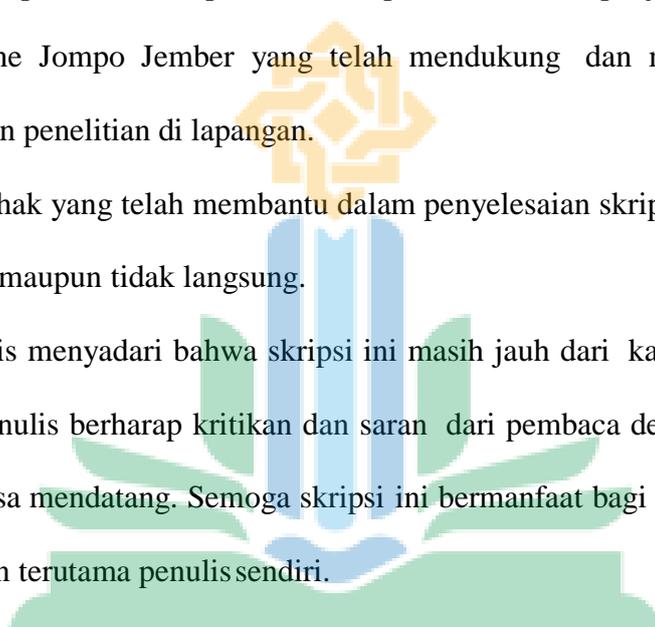
Alhamdulillah, segala puji syukur penulis kepada Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayahnya sehingga perencanaan, pelaksanaan, dan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas di Bursa Handphone Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19” dapat terselesaikan dengan lancar. Sholawat dan salam semoga tercurah limpahkan kepada baginda Rasulullah SAW. Semoga kita mendapatkan syafa’atnya di hari kiamat kelak. Penulisan skripsi ini bertujuan melengkapi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana (S-1) Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember.

Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dari berbagai pihak skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto., SE., M.M selaku Rektor UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan selaku dosen pembimbing akademik.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan selaku dosen pembimbing yang selalu sabar dan meluangkan waktu untuk memberikan ilmu dan memberi arahan selama penyusunan skripsi.

4. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Bapak Daru Andono, S.E, M.Si selaku dosen pembimbing selama pembuatan proposal penelitian.
6. Segenap penguji yang telah berkenan untuk menguji skripsi ini.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
8. Bapak Ahmad Yongki selaku pemilik tempat Usaha Bursa Handphone Jompo Jember, bapak Yuda, bapak Rudi, bapak Yudi dan penjual lain di Bursa Handphone Jompo Jember yang telah mendukung dan membantu selama melakukan penelitian di lapangan.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis berharap kritikan dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi di masa mendatang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan terutama penulis sendiri.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Muhammad Fauzil Adim, Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I. : *Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas Di Bursa Handphone Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19*

Maslow dalam teori hierarki kebutuhan Maslow mengidentifikasi adanya lima tingkatan kebutuhan manusia, yaitu kebutuhan fisiologi, kebutuhan rasa aman, kebutuhan rasa cinta, kebutuhan penghargaan dan kebutuhan aktualisasi diri. Seseorang berusaha memenuhi jenjang kebutuhan yang lebih tinggi apabila jenjang yang paling rendah sudah terpenuhi. Faktor pertama adalah kebutuhan fisiologi, yaitu kebutuhan pokok atau kebutuhan dasar, misalnya kebutuhan pangan, sandang dan papan, sehingga untuk memenuhi kebutuhan ini seseorang harus bekerja.

Fokus penelitian ini adalah: 1) Bagaimana pola penjualan handphone bekas pada masa Covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember? 2) Bagaimana analisis hierarki kebutuhan Maslow dalam penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember?

Tujuan penelitian ini adalah: 1) untuk mendeskripsikan pola penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember. 2) untuk mendeskripsikan dan menjelaskan analisis hierarki kebutuhan Maslow dalam penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan jenis penelitian studi lapangan. Teknik penelitian menggunakan teknik observasi, wawancara serta dokumentasi. Dengan analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi (kesimpulan). Keabsahan data menggunakan *triangulasi sumber*

Hasil dari penelitian ini adalah 1) penjualan di bursa Handphone Jompo Jember menggunakan jenis penjualan *technical selling*, yaitu upaya pengelola bisnis untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pelanggan dari barang atau jasa. Dalam hal ini penjual memiliki tugas utama untuk mengidentifikasi serta menganalisa berbagai macam masalah serta kebutuhan yang diperlukan oleh pelanggan. Kemudian menunjukkan produk yang ditawarkan untuk mengatasi masalah serta kebutuhan pelanggan. Pola penjualan yang terjadi pada masa pandemi mengalami peningkatan penjualan handphone bekas hingga 2 kali lipat dari penjualan biasa sebelum ada pandemi Covid-19. 2) Jika dianalisis menggunakan teori hierarki Maslow peningkatan penjualan di Bursa Handphone Jompo Jember ini terjadi karena barang handphone yang semula merupakan barang di tingkatan kebutuhan harga diri, naik menjadi barang di tingkatan kebutuhan rasa aman akibat adanya pandemi Covid-19. Sehingga apabila tidak memilikinya maka timbul rasa tidak aman atau takut tidak dapat melakukan aktivitas seperti orang lainnya. Sehingga mengakibatkan masyarakat wajib memiliki yang namanya handphone.

Kata kunci : Hierarki Kebutuhan Maslow, Penjualan, Barang Bekas

ABSTRACT

Muhammad Fauzil Adim, Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I.: *Maslow's Hierarchy Of Needs Analysis On Sales Of Secondhand Cellphones In The Bursa Jompo Jember Mobile Market At The Time Covid-19 Pandemic*

Maslow in Maslow's hierarchy of needs theory identified five levels of human needs, namely physiological needs, safety needs, love needs, esteem needs and self-actualization needs. A person tries to fulfill a higher level of need when the lowest level has been fulfilled. The first factor is physiological needs, namely basic needs or basic needs, such as food, clothing and shelter needs, so that to meet these needs a person must work.

The focus of this research is; 1) What is the pattern of sales of used cellphones during the Covid-19 period at the Bursa Jompo Jember Mobile Market? 2) How is Maslow's hierarchy of needs analysis in selling used cellphones at the Bursa Jompo Jember Mobile Market?

The aims of this study are; 1) to describe the pattern of sales of used mobile phones at the Bursa Jompo Jember Mobile Market. 2) To describe and explain Maslow's hierarchical analysis of needs in selling used cellphones at the Bursa Jompo Jember Mobile Market.

This research uses a qualitative approach, with the type of field study research. The research technique uses observation, interview and documentation techniques. With data analysis using data reduction, data presentation, and verification (conclusion). Data validity using source triangulation

The results of this research are; 1) sales on the Bursa Jompo Jember Mobile market using technical selling, namely the efforts of business managers to increase sales by providing advice and advice to customers of goods or services. In this case the seller has the main task to identify and analyze various kinds of problems and needs required by customers. Then show the products offered to address the problems as well as customer needs. The sales pattern that occurred during the pandemic experienced an increase in sales of used cellphones up to 2 times from normal sales before the Covid-19 pandemic. 2) If analyzed using Maslow's hierarchical theory, the increase in sales at the Bursa Jompo Jember Mobile exchange occurred because cellphone items which were originally goods at the level of self-esteem needs, fell into goods at the level of security needs due to the Covid-19 pandemic. So if you don't have it, you feel insecure or afraid that you won't be able to do activities like other people. This results in people being obliged to have what is called a cellphone.

Keywords: Maslow's Hierarchy of Needs, Sales, Second hand

DAFTAR ISI

	hal
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori	32
1. Perilaku Konsumen.....	32
2. Hierarki Kebutuhan Maslow	45

3. Penjualan	52
4. Barang Inferior	58
BAB III METODE PENELITIAN	61
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian	61
B. Lokasi Penelitian.....	61
C. Subyek Penelitian.....	62
D. Teknik Pengumpulan Data	63
E. Analisis Data	65
F. Keabsahan Data	67
G. Tahap-Tahap Penelitian	67
BAB IV PEMBAHASAN.....	70
A. Gambaran Obyek Penelitian	70
B. Penyajian Data dan Analisis Data	74
1. Pola Penjualan Handphone Bekas Pada Masa Covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember	74
a) Penentuan Harga.....	75
b) Cara Menjual	79
c) Volume Penjualan.....	80
2. Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas Di Bursa Handphone Jompo Selama Masa Covid-19.....	83
a) Faktor- Faktor Konsumen Membeli Handphone Bekas	83
b) Hierarki Kebutuhan Maslow	87

C. Pembahasan Temuan	96
1. Pola Penjualan Handphone Bekas Pada Masa Covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember.....	96
2. Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas Di Bursa Handphone Jompo Selama Masa Covid-19	100
BAB V PENUTUP	106
A. Kesimpulan	106
B. Saran-saran	107
DAFTAR PUSTAKA	108
LAMPIRAN.....	111
A. Pernyataan Keaslian Tulisan	
B. Matrik Penelitian	
C. Jurnal Penelitian	
D. Surat Izin Penelitian	
E. Surat Selesai Penelitian	
F. Pedoman Wawancara	
G. Dokumentasi	
H. Biodata Penulis	



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi secara umum menyangkut hal-hal yang berhubungan dengan kehidupan dalam rumah tangga. Tentu saja yang dimaksud di dalam perkembangannya kata rumah tangga bukan hanya sekedar merujuk pada satu keluarga yang terdiri dari suami, istri dan anak-anaknya, melainkan juga rumah tangga yang lebih luas yaitu rumah tangga bangsa, negara dan dunia.² Ekonomi juga merupakan aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, pertukaran, konsumsi barang dan jasa. Ekonomi secara umum atau secara khusus adalah aturan rumah tangga atau manajemen rumah tangga.³

Dalam ekonomi konvensional, konsumen diasumsikan selalu bertujuan untuk memperoleh kepuasan (*utility*) dalam kegiatan konsumsinya semata. *Utility* secara bahasa berarti berguna, membantu atau menguntungkan.⁴ Di dalam teori konsumsi juga biasa dikatakan yaitu seluruh pengeluaran baik rumah tangga atau masyarakat maupun pemerintah untuk mendapatkan kepuasan, meskipun demikian masyarakat tetap memperhatikan seberapa banyak dana yang harus dikeluarkan untuk memperoleh suatu barang tersebut. Dari pengertian di atas menunjukkan bahwa yang dimaksud dengan konsumsi adalah pembelanjaan atau pengeluaran yang bermanfaat dalam memenuhi

² Iskandar Putong, *Ekonomics Pengantar Mikro dan Makro* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010),5.

³ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2001),854.

⁴ Lincolin Arsyad, *Ekonomi Manajerial* (Yogyakarta: PBEF-Yogyakarta, 2008), 98.

kebutuhan hidup secara jasmani yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan manusia.

Pada sebagian masyarakat yang notabennya memiliki ekonomi yang terbelah pas pas-an atau dapat dikatakan ekonomi menengah ke bawah tentu terdapat berbagai masalah ekonomi didalam hidupnya diantaranya adalah dalam hal memenuhi kebutuhan ekonomi yang di mana pendapatan yang didapat tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan. Dalam hal ini perlu adanya solusi untuk mengatasinya.

Untuk itu hadir lah solusi di tengah-tengah masyarakat untuk mengatasi masalah ekonomi dalam hal memenuhi kebutuhan, salah satunya ialah dengan membeli barang *inferior*. Barang *inferior* yaitu barang yang jumlah permintaannya turun seiring dengan peningkatan pendapatan masyarakat. Jadi dapat disimpulkan bahwa ketika tingkat pendapatan masyarakat rendah maka tingkat atau jumlah permintaan barang tinggi atau meningkat. Sebaliknya, ketika tingkat pendapatan masyarakat meningkat maka tingkat atau jumlah permintaan barang rendah atau menurun karena masyarakat atau konsumen lebih memilih untuk membeli barang yang kualitasnya lebih bagus meskipun harganya relatif lebih mahal.⁵

Barang inferior dapat dikatakan juga sebagai barang yang memiliki kualitas rendah dan tentunya juga memiliki harga yang rendah. Oleh karena itu, barang inferior cocok untuk masyarakat dengan ekonomi kelas bawah atau menengah, di mana barang inferior tersebut cocok untuk dikonsumsi oleh

⁵ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi Edisi ke-3* (Jakarta:Rajawali Pers,2013)30

orang-orang dengan penghasilan rendah. Jadi dapat dikatakan juga bahwa barang inferior adalah barang yang terbaik untuk memenuhi segala kebutuhan masyarakat dengan ekonomi kelas bawah atau menengah. Contoh dari barang inferior itu sendiri adalah barang-barang bekas baik barang bekas dari lokal maupun barang bekas yang diimpor dari luar negeri dan juga contoh lainnya seperti baju, sepatu, tas, handphone dan barang lainnya yang memiliki bahan dengan kualitas rendah dan tentunya juga dijual dengan harga yang murah di pasaran sehingga barang-barang tersebut dapat dibeli dengan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sehari-hari. Untuk itu di sini penulis mengangkat Salah satu barang bekas yaitu handphone bekas.⁶

Dengan situasi pada tahun 2020-2021 yang di mana sedang terjadi puncak pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia maka timbullah berbagai masalah. Salah satunya ialah masalah dari segi ekonomi yang berdampak pada kerugian Negara maupun bagi masyarakatnya sendiri. Dari data BPS di Indonesia pada masa pandemi Covid-19 yang diambil rata-rata per bulan Agustus di Jawa Timur menunjukkan hasil pada bulan Agustus 2020, gaji penduduk rata-rata Rp. 2.479.910,- dan di bulan Agustus 2021, gaji penduduk rata-rata Rp. 2.389.494,- hasil ini menunjukkan adanya penurunan gaji yang didapat oleh penduduk yang berada di Jawa Timur.⁷

Di Jember sendiri dampak dari Covid 19 memang sangat dirasakan oleh masyarakat, sehingga perekonomian warganya menurun dari sebelum adanya Covid 19, sehingga hal ini pun menurunkan minat warganya untuk

⁶ Imam, *wawancara*, Jember, 20 November 2021

⁷ BPS-statistik Indonesia, *Rata-Rata Gaji Bersih Sebulan(Rupiah) Buruh/Karyawan/Pegawai Menurut Provinsi* ,(Pada Masa Pandemi Covid-19, Jember, 2021), 20 November 2021.

membeli suatu barang normal karena untuk menghemat pengeluaran dan juga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat beralih ke barang inferior, fenomena ini berdampak langsung terhadap sektor usaha jual beli handphone bekas, dapat dilihat dari meningkatnya minat warga terhadap membeli handphone bekas karena handphone menjadi salah satu alat penunjang yang paling dibutuhkan di masa sekarang ini, seperti digunakan untuk *meeting* saat kerja atau bertemu dengan klien secara *online* dan juga sebagai sarana belajar mengajar oleh guru/dosen serta untuk murid/mahasiswa yang mengikuti sekolah *online*.⁸

Tempat- tempat penjualan handphone bekas di Jember lumayan banyak seperti Wildan Store Jember yang berlokasi di sumbersari, Mentari Cell Jember berlokasi di kepatihan, D2 Cell berlokasi di jalan jawa Jember, dan masih banyak lagi. Tetapi peneliti memilih tempat usaha jual beli handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember yang berlokasi di kawasan Jl. Sutan agung. Alasan memilih tempat ini ialah, *pertama*; merupakan tempat penjualan handphone bekas paling tua di Jember berdiri sejak tahun 2003. *Kedua*; di tempat ini lokasinya sangat strategis berada di tengah-tengah pusat kota dan juga di sana berdekatan dengan pasar tanjung yang merupakan pasar besar dipusat kota sehingga menjadi salah satu keunggulan dari tempat ini. *Ketiga*; tempat usaha jual beli handphone bekas ini termasuk yang terbesar dan juga lokasinya di pinggir jalan mempermudah akses menemukannya karena sering dilewati oleh pengendara.

⁸ Yuda, *wawancara*, Jember, 20 November 2021

Dalam buku yang berjudul “*motivation and personality*” dikenal dengan teori Maslow mengidentifikasi adanya lima tingkatan kebutuhan manusia, yaitu seseorang berusaha memenuhi jenjang kebutuhan yang lebih tinggi apabila jenjang yang paling rendah sudah terpenuhi.⁹ Tingkatan kebutuhan pertama adalah kebutuhan fisiologi, yaitu kebutuhan pokok atau kebutuhan dasar, misalnya kebutuhan pangan, sandang dan papan, sehingga untuk memenuhi kebutuhan ini seseorang harus bekerja. Bagi seorang pekerja gaji atau upah yang diterima merupakan hal utama yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Adapun kebutuhan lain diantaranya adalah kebutuhan fisiologi, kebutuhan rasa aman, kebutuhan rasa cinta, kebutuhan penghargaan diri dan kebutuhan aktualisasi diri.

Dalam teori Maslow Pemenuhan keperluan hidup manusia ini secara kualitas memiliki tahapan-tahapan pemenuhan. Berdasarkan teori Maslow, keperluan hidup itu berawal dari pemenuhan keperluan hidup yang bersifat kebutuhan dasar *basic needs*, kemudian pemenuhan keperluan hidup yang lebih tinggi kualitasnya seperti keamanan, kenyamanan dan aktualisasi.

Melihat dari teori hierarki kebutuhan Maslow handphone ini termasuk dalam kebutuhan akan harga diri namun berubah menjadi barang kebutuhan akan rasa aman semenjak terjadi pandemic Covid-19 di masyarakat, karena selain handphone merupakan salah satu teknologi yang selalu menghadirkan inovasi terbaru yang mampu membantu berbagai kegiatan manusia menjadi lebih mudah. Juga membatasi penyebaran virus Covid-19. Sehingga penjualan

⁹ Abraham Maslow, *Motivation and Personality (Teori Motivasi dengan Ancangan Hierarki Kebutuhan Manusia)* (Jakarta: PT Gramedia, 1984), 41.

handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember mengalami peningkatan dibandingkan sebelum adanya pandemi Covid-19.¹⁰ Dari yang semula penjualan berkisar antara 50-60 unit handphone setiap bulannya meningkat menjadi 2 kali lipat selama masa pandemi menjadi 120 hingga 130 unit handphone karena setiap masyarakat dari kalangan pelajar hingga pekerja harus memiliki handphone di masa pandemi seperti sekarang ini yang mana tujuannya tidak lain ialah untuk tetap bertahan dikondisi pandemi Covid-19.

Melihat latar belakang masalah di atas peneliti tertarik untuk lebih jauh mengamati fenomena yang sedang terjadi dengan mengadakan penelitian yang berkaitan masalah penjualan Handphone bekas di kawasan Jl. Sultan Agung Jember, dan juga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul, "Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas di Bursa Handphone Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19"

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang dicari jawabannya dalam proses penelitian mengenai jual beli handphone bekas di Bursa Handphone Jompo. Fokus penelitian harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya.¹¹

Berdasarkan latar belakang di atas dapat disimpulkan bahwa fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹⁰ Munir, *wawancara*, Jember, 20 Maret 2022

¹¹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 44.

1. Bagaimana pola penjualan handphone bekas pada masa Covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember?
2. Bagaimana analisis hierarki Maslow dalam penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.¹²

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan dan mengetahui pola penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo.
2. Untuk mendeskripsikan dan menjelaskan analisis hierarki kebutuhan Maslow dalam penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti manfaat bagi penulis/peneliti, penjual, dan konsumen. Kegunaan penelitian harus realistis.

Berdasarkan penelitian di atas, diharapkan hasil yang diperoleh bisa bermanfaat bagi beberapa pihak sebagai berikut:

¹² Ibid., 45.

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi yang dapat menambah wawasan bagi pembaca tentang analisis hierarki kebutuhan Maslow dan penjualan handphone bekas. Terutama dalam merespon permasalahan yang ada untuk kemudian mencarirkan alternatif solusi.

Bagi peneliti yang masih baru, penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi, dan referensi. Di mana ada kemungkinan topik-topik penelitian ini ada yang selaras dengan topik yang diangkat oleh peneliti baru. Sehingga dalam peneliti yang baru, ide gagasannya bersifat melengkapi ataupun lanjutan.

2. Manfaat Praktis

a) Bagi Peneliti

Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana (S.E) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Achmad Siddiq Jember, Program Studi Ekonomi Syariah serta dapat memperoleh wawasan dan pemahaman baru mengenai sistem penjualan handphone bekas.

b) Bagi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam, Program Studi Ekonomi Syariah. Penelitian ini diharap memberi informasi, terkait penjualan barang bekas, serta menjadi suatu kebanggaan atas pencapaian dan salah satu ukuran atas ilmu-ilmu yang

telah diperoleh selama menempuh kuliah di kampus UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

c) **Bagi Bursa Handphone Jompo Jember**

Dengan hasil penelitian ini, Bursa Handphone Jompo Jember diharapkan bisa menjadi masukan dan informasi yang bermanfaat serta pengembangan untuk meningkatkan penjualan handphone bekas.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitiannya. Tujuannya agar tidak terjadi kesalah pemahaman terhadap makna istilah seperti yang dimaksud oleh peneliti. Istilah-istilah yang perlu dijelaskan dalam penelitian ini sesuai dengan judul peneliti yaitu:

1. Hierarki Kebutuhan Maslow

Teori ini ditemukan oleh Maslow pada tahun 1943. Ia beranggapan bahwa kebutuhan-kebutuhan di tingkat yang lebih rendah harus terpenuhi dahulu atau tercukupi sebelum kebutuhan ditingkatkan yang lebih tinggi. Kebutuhan ini sering digambarkan dalam bentuk tangga atau piramida supaya memudahkan untuk dipahami.

Maslow membagi kebutuhan menjadi 5 tingkatan: (1) kebutuhan fisiologi (2) kebutuhan rasa aman (3) kebutuhan rasa memiliki (4) kebutuhan penghargaan (5) kebutuhan aktualisasi diri

2. Penjualan

Menurut Sadeli “Penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan”¹³

Menurut Soemarso S.R menyatakan bahwa pengertian “Penjualan merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berkitab timbulnya piutang, kas dan aktiva”.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan transaksi penyerahan barang atau jasa sehingga menimbulkan pendapatan bagi pihak penjual yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit.

3. Barang Inferior/Barang Bekas

Barang inferior merupakan jenis barang yang banyak diminta ketika tingkat pendapatan rendah. Artinya, barang inferior dibutuhkan ketika individu atau masyarakat memiliki daya beli yang rendah.¹⁴

Ketika tingkat pendapatan konsumen rendah, maka tingkat permintaan terhadap barang inferior tinggi. Sebaliknya, saat pendapatan konsumen mengalami meningkat, permintaan terhadap barang inferior yang berubah menjadi rendah. Artinya permintaan terhadap barang inferior dipengaruhi oleh tingkat pendapatan konsumen.

¹³ Darma Wijaya, Roy Irawan, “Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat”, *Jurnal Bisnis*, Vol.16, No.1(2018),4.

¹⁴ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi* ,30.

Dari definisi diatas dapat diambil kesimpulan, judul yang dimaksud dalam penelitian ini adalah mengkaji secara mendalam terkait penjualan handphone bekas yang bertempat di Bursa Handphone Jompo Jember menggunakan analisis hierarki kebutuhan Maslow selama masa pandemi Covid -19.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup.¹⁵ Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab pertama, pendahuluan. Dalam bab ini membahas tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan diakhiri sistematika pembahasan.

Bab kedua, kajian kepustakaan. Pada bab ini membahas tentang kajian kepustakaan yang didalamnya memuat penelitian terdahulu, pada bagian ini dicantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang dilakukan. Setelah itu masuk pada kajian teori yang dijadikan sebagai pijakan dalam melakukan penelitian.

Bab ketiga, metode penelitian. Didalamnya memuat tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dilanjutkan dengan tahap-tahap penelitian.

¹⁵ Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*, 48.

Bab keempat, penyajian data. Didalamnya memuat tentang gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, pembahasan temuan.

Bab kelima, penutup atau kesimpulan dan saran. Didalamnya memuat tentang kesimpulan hasil penelitian beserta saran.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya) atau belum. Dengan melakukan langkah ini maka dapat dilihat sampai sejauh mana keaslian dan posisi penelitian yang dilakukan.¹⁶ Berikut penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang dilakukan:

1. Herwina Ratna sari, “*Perilaku Pemasaran Di Forum Jual Beli Handphone Second Bengkulu Menurut Pemikiran Muhammad Syakir Sula*”(2021), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu

Fokus penelitian ini adalah *pertama* ; bagaimana perilaku pemasaran di forum jual beli handphone *second* Bengkulu? *kedua*; bagaimana perilaku pemasaran di forum jual beli handphone *second* Bengkulu jika ditinjau dari pemikiran Muhammad Syakir Sula?.¹⁷ Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini pendekatan deskriptif kualitatif digunakan untuk memperoleh deskripsi

¹⁶ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*, 45.

¹⁷ Herwina Ratna Sari, “*Perilaku Pemasaran Di Forum Jual Beli Handphone Second Bengkulu Menurut Pemikiran Muhammad Syakir Sula*”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2021)

mengenai perilaku pemasaran di forum jual beli handphone *second* Bengkulu menurut pemikiran Muhammad Syakir Sula.

Hasil dari penelitian ini adalah; 1) Perilaku pemasaran dalam jual beli handphone *second* Bengkulu yaitu masih ada penjual dan pembeli yang tidak memiliki sifat amanah dan jujur dalam jual beli handphone *second* Bengkulu. Sehingga masih ada penjual dan pembeli yang merasa rugi dalam transaksi *second* Bengkulu tersebut. Hal tersebut karena pembeli mendapatkan handphone yang rusak. Tidak lama pembeli menggunakan handphone tersebut. 2) Jika ditinjau dari pemikiran Muhammad Syakir Sula perilaku pemasaran di forum jual beli handphone *second* Bengkulu telah melanggar perilaku jujur dan amanah. Karena penjual yang berperilaku tidak jujur dan amanah, sehingga masih ada pembeli yang mengeluh dalam transaksi *online*. Akibatnya pembeli rugi dalam transaksinya. Dalam pemikiran Muhammad Syakir Sula ada 2 etika pemasaran yang digunakan dalam jual beli handphone *second* Bengkulu yaitu tidak jujur dan curang.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan kajiannya yang membahas tentang handphone bekas dan juga pendekatan dalam penelitian ini menggunakan kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan perilaku pemasaran dalam penjualan handphone bekas, sedangkan penelitian ini membahas tentang perilaku konsumsi.

2. Bagas Wahyudi. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Handphone New&Second Di Sosial Media Facebook (Studi Kasus Di Facebook Grup Jual Beli Handphone New&Second Solo Dan Sekitarnya)*” (2021), Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi lapangan (*field research*) yaitu dengan cara mencari data secara langsung di lokasi penelitian dengan melihat obyek yang diteliti. Penelitian lapangan ini datanya didapatkan dari informasi yang benar-benar dibutuhkan. Karena peneliti melakukan penelitian langsung terhadap pelaksanaan jual beli handphone bekas di sosial media facebook.¹⁸

Hasil dari penelitian ini adalah; 1) Praktik jual beli handphone *Second* di sosial media facebook Solo pada dasarnya sama dengan praktik jual beli padal umumnya hanya saja dilakukan secara *online* yaitu lewat sosial media grup facebook. Proses jual belinya terdiri dari tahap penawaran dan setelah terjadinya kesepakatan harga dilakukan pengecekan kondisi barang antara penjual dan pembeli, kemudian diteruskan pada tahap pembayaran. Dalam proses pelaksanaan jual beli penjual dan pembeli hanya bisa percaya antara satu sama lain tanpa adanya garansi atau perjanjian secara tertulis. Di sini pembeli merasa dirugikan, karena ada beberapa penjual yang tidak menjelaskan kondisi handphone secara detail dan ada juga penjual yang menggunakan akun palsu dalam melakukan transaksi agar tidak dapat dilacak. Jadi pembeli harus benar-

¹⁸ Bagas Wahyudi “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Handphone New&Second Di Sosial Media Facebook (Studi Kasus Di Facebook Grup Jual Beli Handphone New&Second Solo Dan Sekitarnya)*”, (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2021)

benar teliti dan pandai saat mengecek kondisi handphone tersebut mengalami minus atau kerusakan tidak. 2) Pandangan hukum Islam pada Jual beli handphone *new&second* termasuk jual beli yang dianggap tidak sah karena belum sepenuhnya terpenuhi rukun dan syarat jual beli dari beberapa 18 kasus yang ada. Jika ditinjau dari bentuk praktik jual belinya bahwa bentuk praktik jual beli semacam itu menyebabkan adanya larangan akad. Jual beli handphone *new&second* dalam bentuk praktik tersebutl terdapat unsur *gharar* yaitu mengandung suatu ketidak jelasan pada kondisi objek jual belinya dan adanya unsur penipuan suatu barang yang diperjual belikan yang dapat menimbulkan kerugian dari salah satu pihak.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan kajiannya membahas tentang handphone bekas dan juga pendekatan dalam penelitian ini menggunakan kualitatif serta jenis penelitiannya studi lapangan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan hukum Islam dalam penjualan handphone bekas, sedangkan penelitian ini tidak menyinggung persoalan hukum tetapi membahas perilaku konsumen.

3. Ilham Labib, "*Jual-Beli Handphone Bekas Rekondisi Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen Dan Hukum Islam (Studi Kasus Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi Surakarta)*"(2020), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta.

Fokus penelitian ini adalah *pertama*; bagaimana praktik jual beli handphone bekas rekondisi di pasar Klithikan Notohardjo Surakarta?

kedua; bagaimana pandangan Undang-Undang perlindungan konsumen dan hukum Islam terhadap praktik jual beli handphone bekas rekondisi?¹⁹

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif. Analisis data kualitatif menggunakan metode *Miles* dan *Huberman* yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan studi kasus, yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau dalam masyarakat, yang berarti bahwa datanya diambil atau didapat dari lapangan atau masyarakat.

Hasil penelitian ini adalah *pertama*; jual beli handphone bekas rekondisi di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta adalah kegiatan jual beli di Pasar pada umumnya, ada penjual, pembeli dan barang yang diperjualbelikan. Praktik jual beli handphone bekas ini timbul karena perkembangan teknologi yang terus meningkat, sehingga peminat handphone mengalami kenaikan. Hal inilah yang menyebabkan para penjual handphone bekas menciptakan barang dengan harga di bawah rata-rata, maka terciptalah handphone bekas rekondisi (daur ulang) *kedua*; praktik jual beli handphone bekas rekondisi di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta merupakan praktik jual beli yang belum sesuai dengan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen pasal 4 yang menjelaskan mengenai hak-hak yang dimiliki konsumen saat jual beli. Karena pada kenyataannya penjual tidak memberikan informasi

¹⁹ Ilham Labib, "Jual Beli Handphone Bekas Rekondisi Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen Dan Hukum Islam (Studi Kasus Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi Surakarta)", (skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2020)

secara lengkap atas barang yang diperjualbelikan kepada calon pembeli. Sehingga hak-hak konsumen tidak terpenuhi.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan kajiannya membahas tentang handphone bekas dan juga pendekatan dalam penelitian ini menggunakan kualitatif serta jenis penelitiannya studi lapangan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan hukum Islam dalam penjualan handphone bekas, sedangkan penelitian ini tidak menyinggung persoalan hukum. Tetapi membahas perilaku konsumen.

4. Desi Safitri, “*Praktek Jual Beli Pakaian Bekas Di Pasar Sangkumpal Bonang Kota Padangsidempuan Ditinjau Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*” (2019), Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Fokus dari penelitian ini yaitu *pertama*; bagaimana praktek jual beli pakaian bekas di Pasar Sangkumpal Bonang Kota Padangsidempuan? *Kedua*; bagaimana tinjauan hukum Ekonomi Syariah tentang jual beli pakaian bekas di pasar Sangkumpal Bonang Kota Padangsidempuan?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif ini dimaksudkan untuk memperoleh pemahaman yang bersifat umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif partisipan. Jenis penelitian ini juga merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu dengan menggunakan informasi

yang diperoleh dari sasaran penelitian yang selanjutnya disebut informasi/responden melalui instrument pengumpulan data.²⁰

Hasil dari penelitian ini adalah *pertama*; pedagang mempunyai dua sistem jual beli pakaian bekas di Pasar Sangkumpal Bonang Kota Padangsidempuan yaitu sistem borongan dan sistem eceran. Dalam sistem eceran para pembeli mendatangi kios pakaian bekas yang mereka inginkan kemudian mereka menanyakan kepada penjual tentang pakaian yang diinginkan, penjual mengizinkan pembeli untuk melihat-lihat terlebih dahulu pakaian bekas yang dijualnya, setelah mendapatkan pakaian bekas yang dipilihnya barulah terjadi sistem tawar menawar harga, sehingga tercapai kesempatan bersama. Sedangkan untuk sistem jual beli pakaian bekas dengan sistem borongan perbalnya, pedagang membeli perkarung dengan harga Rp. 2.000.000 sampai dengan harga Rp. 4.500.000 perbalnya. Namun berbeda jauh dengan sistem eceran di sini para pembeli tidak diberikan kesempatan untuk memilih, semua pakaian yang ada dalam perbal sudah ditentukan sendiri oleh para pedagangnya baik jumlah dan model pakaiannya. *Kedua*; adanya ketidakpastian kualitas objek jual beli oleh pihak grosir kepada pedagang tidak sesuai dengan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, karena barang yang diperjualbelikan harus diketahui secara pasti oleh kedua belah pihak khususnya kepada pedagang pembeli

²⁰ Desi Safitri “Praktek Jual Beli Pakaian Bekas Di Pasar Sangkumpal Bonang Kota Padangsidempuan Ditinjau Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2019)

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah isi kajiannya membahas tentang penjualan barang inferior dan juga pendekatan dalam penelitian ini menggunakan kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah contoh barang inferior yang diteliti adalah pakaian bekas. Sedangkan di penelitian ini menggunakan contoh barang inferior, handphone bekas.

5. Densi Yana, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Laptop Bekas Di Toko Komputer Babe Kota Jambi”*(2019), Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Fokus penelitian dari penelitian ini adalah yang *pertama*; bagaimana mekanisme jual beli laptop bekas di toko Babe komputer Kota Jambi? *kedua*; bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jual beli laptop bekas toko Babe komputer Kota Jambi ?²¹

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Jenis penelitian tersebut menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, situasi atau fenomena sosial yang ada di masyarakat dan upaya menarik realitas itu ke permukaan sebagai ciri, karakter, sifat, model, tanda atau gambaran tentang kondisi, situasi tertentu. Penelitian kualitatif disebut juga penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif atau berdasarkan fenomena-fenomena yang terjadi.

²¹ Densi Yana, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Laptop Bekas Di Toko Komputer Babe Kota Jambi”*, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019)

Hasil penelitian ini adalah *pertama*; mekanisme transaksi jual beli perkarung (borongan) laptop bekas antara penjual dan pembeli di Toko Babe Komputer kota Jambi yakni dilakukan dengan cara pembeli mendatangi di toko penjual yang telah menyediakan laptop bekas. Penjual membolehkan pembeli untuk melihat memeriksa laptop bekas yang ada di toko tersebut. Jika pembeli tertarik dengan laptop yang telah dipilihnya maka dilakukan pembayaran. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai dan dapat pula dilakukan berhutang. Apabila ada pembeli yang melakukan pembayaran dengan cara berhutang maka penjual mencatatnya di buku catatan hutang. Penjual tidak memberikan nota bukti pembayaran, hanya saja disini berlaku adat kepercayaan diantara kedua belah pihak.²² *Kedua*; tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme jual beli laptop bekas antara penjual dan pembeli di Toko Babe Komputer Kota Jambi tidak sesuai dengan hukum Islam. Karena tidak memenuhi syarat pada objek laptop bekas, karena objek pada jual beli laptop bekas ini mengandung unsur *gharar* penipuan yaitu objek yang diperjualbelikan tidak dapat diketahui secara jelas baik beratnya, dan ukuran-ukuran lainnya.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah materi kajiannya membahas tentang penjualan barang inferior dan juga pendekatan dalam penelitian ini menggunakan kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah contoh barang

²² Ibid.,79

inferior yang diteliti adalah laptop bekas, sedangkan penelitian ini membahas contoh barang inferior berupa handphone bekas.

6. I Made Adi Dwirana Putra, "*Analisis Permintaan Konsumen Rumah Tangga terhadap Minyak Goreng Curah di Kota Denpasar*"(2019), Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana.

Data dalam penelitian ini berupa data kuantitatif dan data kualitatif yang berasal dari sumber primer dan sumber sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dan deskriptif kualitatif dari data pendukung.²³

Hasil dari penelitian, diketahui bahwa variabel bebas (harga minyak goreng curah, harga minyak goreng kemasan, harga daging ayam, jumlah anggota rumah tangga dan total pendapatan rumah tangga) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap permintaan minyak goreng curah di Kota Denpasar. Namun, secara parsial variabel yang tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan minyak goreng curah hanya harga daging ayam. Elastisitas harga menunjukkan bahwa permintaan minyak goreng curah bersifat elastis, elastisitas silang menunjukkan bahwa minyak goreng kemasan (merek apapun) merupakan barang substitusi dari minyak goreng curah dan elastisitas pendapatan menunjukkan bahwa minyak goreng curah merupakan barang inferior.

²³ I Made Adi Dwirana Putra, "*Analisis Permintaan Konsumen Rumah Tangga terhadap Minyak Goreng Curah di Kota Denpasar*", (Skripsi, Universitas Udayana, 2019)

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah objek kajiannya membahas tentang barang inferior dan juga pendekatan dalam penelitian ini menggunakan kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan yang diteliti. Di penelitian ini membahas mengenai handphone bekas.

7. Nur Wahi, “*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo*”,(2019), Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah *pertama*; bagaimana tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap pengambilan keuntungan oleh makelar dalam jual beli motor bekas di Forum Jual Beli Ponorogo? *Kedua*; bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap pembatalan perjanjian sepihak oleh makelar dalam jual beli motor Bekas di Forum Jual Beli Ponorogo?²⁴

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi lapangan (*field research*) yaitu dengan cara mencari data secara langsung di lokasi penelitian dengan melihat obyek yang diteliti. Dimana seorang peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, proses, kejadian, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang.

Hasil dari penelitian ini adalah *pertama*; pengambilan keuntungan dalam jual beli motor bekas di Forum Jual Beli Ponorogo oleh sebagian makelar tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yakni keadilan dan

²⁴ Nur Wahi “*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo*”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2019)

kebenaran. Permasalahan tersebut karena ketidak jujuran dari makelar mengenai pengatasmamaan barang yang bukan miliknya dan perjanjian upah yang diberikan oleh makelar. Selain itu, dalam *memposting* atau mengunggah informasi barang di Forum Jual Beli Ponorogo tidak disampaikan secara jelas dan terperinci mengenai kepemilikan barang, harga, dan kondisi barang yang diperjualbelikan.²⁵ *Kedua*; pembatalan perjanjian sepihak oleh sebagian makelar dalam jual beli motor bekas di Forum Jual Beli Ponorogo tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu kehendak bebas dan tanggung jawab. Sebab, makelar yang bertindak menjualkan barang melanggar perjanjian kepada calon pembeli. Sering terjadi apabila sang makelar menemukan calon pembeli yang datang lebih dulu dan berani menawar dengan harga tertinggi. Sehingga makelar pun membatalkan perjanjian secara sepihak kepada pembeli sebelumnya setelah bernegosiasi tanpa menjelaskan alasan yang jelas.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan kajiannya membahas tentang penjualan barang inferior dan juga pendekatan dalam penelitian ini menggunakan kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan yang diteliti. Dipenelitian terdahulu membahas motor bekas sedangkan di penelitian ini membahas mengenai handphone bekas.

8. Dede Ery Astuty, *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Konsumen Rumah Tangga Terhadap Minyak Goreng Curah*

²⁵ Ibid., 68

Di Gampong Lamtimpeung Kecamatan Darussalam Aceh Besar” (2018), Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Syiah Kuala.²⁶

Penelitian ini menggunakan kuantitatif, pengambilan sampel penelitian ini dilakukan secara *proportionate stratified random sampling*, dengan jumlah sampel sebanyak 51 konsumen rumah tangga yang ditentukan menggunakan rumus Slovin. Data yang digunakan adalah data primer dari konsumen rumah tangga di Gampong Lamtimpeung kecamatan Darussalam Aceh Besar dengan menggunakan kuisisioner dan data sekunder didapatkan dari Dinas Pangan Provinsi Aceh, model analisis menggunakan analisis regresi linier berganda.

Hasil dari penelitian ini yaitu; 1. Secara parsial variabel harga minyak goreng kemasan dan jumlah anggota keluarga berpengaruh signifikan terhadap permintaan minyak goreng curah di Gampong Lamtimpeung Kecamatan Darussalam, Aceh Besar sedangkan harga minyak goreng curah, harga ikan tongkol, pendapatan konsumen, jumlah anggota keluarga dan tingkat pendidikan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan minyak goreng curah di Gampong Lamtimpeung Kecamatan Darussalam, Aceh Besar. 2. Elastisitas harga terhadap permintaan minyak goreng curah bernilai -1,997 yang berarti inelastis, elastisitas silang menunjukkan minyak goreng kemasan merupakan barang substitusi dari minyak goreng curah karena nilainya positif yakni 3,570 dan ikan tongkol merupakan barang komplementer

²⁶ Dede Ery Astuty, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Konsumen Rumah Tangga Terhadap Minyak Goreng Curah Di Gampong Lamtimpeung Kecamatan Darussalam Aceh Besar”, (Skripsi, Universitas Syiah Kuala, 2018)

karena nilainya negatif yakni sebesar -0.040 serta elastisitas pendapatan bernilai $-0,113$ yang menunjukkan bahwa nilainya lebih kecil dari satu dan bertanda negatif, berarti minyak goreng curah termasuk barang inferior.²⁷

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada pembahasan mengenai barang inferior. Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah perbedaan dalam jenis dan metode yang dipakai yaitu menggunakan kuantitatif, sedangkan penelitian ini menggunakan kualitatif

9. Amir Salim, *“Analisis Pemahaman Dan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Pengepul Barang Bekas Di Kota Palembang”* (2018), Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syari’ah (STEBIS) Indo Global Mandiri (IGM) Palembang.

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kausalitas, yaitu tipe penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih. Jenis ini digunakan untuk menjelaskan pengaruh tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan ihsan terhadap etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas di wilayah Kecamatan Kemuning dan Ilir Barat II Kota Palembang.²⁸

Hasil dari penelitian ini adalah; faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman dan penerapan etika bisnis Islam pedagang pengepul barang

²⁷ Ibid., 65

²⁸ Amir Salim, *“Analisis Pemahaman Dan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Pengepul Barang Bekas Di Kota Palembang”*, (Skripsi, Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syari’ah (STEBIS) Indo Global Mandiri (IGM) Palembang, 2018)

bekas dalam hal ini diantaranya (1) tauhid, (2) keseimbangan, (3) kehendak bebas, (4) tanggung jawab, (5) *ihsan*. Adapun tauhid dan ihsan dapat dijadikan untuk menganalisis pemahaman pada pedagang pengepul barang bekas dan tiga faktor lainnya yaitu keseimbangan, kehendak bebas, dan tanggung jawab dapat dijadikan alat untuk menganalisis penerapan etika bisnis Islam pada pengepul barang bekas. Dapat ditarik kesimpulan bahwasanya faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas. Berdasarkan hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas diantaranya faktor tauhid mempengaruhinya sebesar 78,38 % dan faktor *ihsan* sebesar 79,79 %. Dengan demikian, hasil penelitian faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas dapat dikategorikan baik.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada pembahasan mengenai barang inferior dan kategori barang inferior, adapun perbedaan yang cukup signifikan jika dilihat dari penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif kausalitas, sedangkan di penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif

10. Felistia banandry candra Christian, “*Kontribusi Kualitas Barang, Harga Barang, Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Barang Bekas Di Barkas Damai Jalan Kaliurang, Sleman, Yogyakarta*” (2018), Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian eksplanatori atau penelitian penjelasan. Penelitian jenis ini berusaha menguji hipotesis yang menyatakan hubungan sebab-akibat antara dua variabel atau lebih. Dalam penelitian ini hubungan sebab-akibat harus tampak nyata.²⁹

Hasil penelitian ini yaitu; 1) variabel kualitas barang berkontribusi terhadap keputusan pembelian barang bekas oleh konsumen. Hal ini dikarenakan kualitas barang bekas di Barkas Damai Jalan Kaliurang, Sleman, Yogyakarta dalam keadaan baik, masih layak dijual, dan masih bisa menjalankan fungsinya dengan baik. Kualitas barang bekas yang ditawarkan sesuai dengan harapan dan keinginan konsumen, sehingga dapat mempengaruhi keputusan pembelian dalam membeli barang bekas di Barkas Damai Jalan Kaliurang, Sleman, Yogyakarta. 2) Variabel harga barang berkontribusi terhadap keputusan pembelian barang bekas oleh konsumen. Penetapan harga yang dilakukan dirasa terjangkau dan sudah sesuai dengan manfaat dan kualitas yang diterima, dengan demikian dapat mempengaruhi keputusan pembelian dalam membeli barang bekas di Barkas Damai Jalan Kaliurang Sleman Yogyakarta.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pembahasan kajiannya membahas tentang barang inferior. Perbedaan penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan

²⁹ Felistia Banandry Candra Christian, "Kontribusi Kualitas Barang, Harga Barang, Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Barang Bekas Di Barkas Damai Jalan Kaliurang, Slema, Yogyakarta", (Skripsi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2018)

metode eksplanatori atau penelitian penjelasan, peneliti menggunakan penelitian kualitatif deskriptif.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Herwina Ratna sari(2021)	<i>Perilaku Pemasaran Di Forum Jual Beli Handphone Second Bengkulu Menurut Pemikiran Muhammad Syakir Sula</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. pembahasan kajiannya membahas handphone bekas 	Penelitian terdahulu membahas mengenai perilaku pemasaran, sedangkan penelitian ini perilaku konsumen
2	Bagas Wahyudi (2021)	<i>Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Handphone New&Second Di Sosial Media Facebook (Studi Kasus Di Facebook Grup Jual Beli Handphone New&Second Solo Dan Sekitarnya)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. Jenis penelitian studi lapangan 3. pembahasan kajian mengenai Handphone bekas 	Penelitian terdahulu membahas Tinjauan hukum Islam, sedangkan penelitian ini membahas perilaku konsumen
3	Ilham Labib,(2020)	<i>Jual Beli Handphone Bekas Rekondisi Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen Dan Hukum Islam(Studi Kasus Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi Surakarta)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. Jenis penelitian studi lapangan 3. pembahasan kajian mengenai Handphone bekas 	Penelitian terdahulu membahas Tinjauan hukum Islam, sedangkan penelitian ini membahas perilaku konsumen

4	Desi Safitri(2019)	<i>Praktek Jual Beli Pakaian Bekas Di Pasar Sangkumal Bonang Kota Padangsidimpuan Ditinjau Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah”</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. Pembahasan mengenai barang inferior/ bekas 	Penelitian terdahulu membahas pakaian bekas, sedangkan penelitian ini membahas handphone bekas
5	Densi Yana(2019)	<i>Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Laptop Bekas Di Toko Komputer Babe Kota Jambi”</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. Pembahasan mengenai penjualan barang inferior/ barang bekas 	Penelitian terdahulu membahas laptop bekas, sedangkan penelitian ini membahas handphone bekas
6	I Made Adi Dwirana Putra, Ketut Budi Susrusa, Ni Wayan Putu Artini(2019)	<i>Analisis Permintaan Konsumen Rumah Tangga terhadap Minyak Goreng Curah di Kota Denpasar</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. Pembahasan mengenai barang inferior atau barang bekas 	Penelitian terdahulu membahas minyak curah, sedangkan penelitian ini membahas handphone bekas
7	Nur Wahi,(2019)	<i>Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. Pembahasan mengenai barang inferior atau bekas 	Penelitian terdahulu membahas motor bekas, sedangkan penelitian ini membahas handphone bekas
8	I Made Adi Dwirana Putra, Ketut Budi Susrusa, Ni Wayan Putu Artini(2019)	<i>Analisis Permintaan Konsumen Rumah Tangga terhadap Minyak Goreng Curah di Kota Denpasar</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitatif 2. Pembahasan mengenai barang inferior atau bekas 	Penelitian terdahulu membahas minyak curah, sedangkan penelitian ini membahas handphone bekas

9	Amir Salim(2018)	<i>Analisis Pemahaman Dan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Pengepul Barang Bekas Di Kota Palembang</i>	Pembahasan mengenai barang inferior/ bekas	Penelitian terdahulu membahas motor bekas, sedangkan penelitian ini membahas handphone bekas
10	Felistia banandry candra Christian” (2018)	<i>Kontribusi Kualitas Barang, Harga Barang,Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Barang Bekas DiBarkas Damai Jalan Kaliurang, Slema, Yoyakarta</i>	Membahas tentang barang inferior	Penelitian terdahulu menggunakan Pendekatan dan jenis penelitian kuantitatif, sedangkan penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif

Sumber:Diolah dari penelitian terdahulu

Dari beberapa jenis penelitian yang telah disampaikan sebelumnya di atas, terdapat suatu kesamaan dan juga perbedaan penelitian dengan penelitian yang dilakukan penulis. Persamaannya ialah membahas mengenai objek barang inferior/barang bekas dan kaitannya dalam bidang ekonomi, yang menjadi perbedaan dalam penelitian ini dan juga menjadi suatu motivasi bagi peneliti untuk meneliti ialah; 1) Penelitian ini mengambil dari fenomena yang sedang terjadi sekarang seperti pandemi Covid-19 yang melanda di Indonesia. 2) Di dalam pembahasannya juga dikaitkan dengan pandangan menurut Islam atau dalam keilmuan disebut ekonomi syariah. 3) Di penelitian ini peneliti memutuskan mengambil analisis hierarki kebutuhan Maslow dikarenakan dari data penelitian terdahulu di atas belum pernah ada penelitian yang mengambil analisis ini,

dan juga analisis hierarki kebutuhan Maslow ini sesuai dengan permasalahan yang terjadi di lapangan.

B. Kajian Teori

Pada kajian teori membahas tentang teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai rumusan masalah dan tujuan penelitian. Posisi dalam penelitian kualitatif diletakkan sebagai perspektif bukan untuk diuji.³⁰ Teori yang digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu :

1. Perilaku Komsumen

a. Pengertian Perilaku Konsumen

Dharmmestha dalam Manajemen Pemasaran tentang Analisa Perilaku Konsumen menyebutkan bahwa konsumen membeli barang dan jasa untuk memuaskan berbagai keinginan dan kebutuhan. Barang dan jasa tidak penting kebutuhan dan keinginan manusia yang dipenuhinya, tetapi karena barang-barang tersebut dianggap dapat memenuhi kebutuhan yang diinginkannya. Dengan demikian, yang dibeli konsumen bukanlah barangnya, melainkan kegunaan barang tersebut. Dengan kata lain, kemampuan barang tersebut untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan.³¹

³⁰ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

³¹ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi* (Bandung: Pustaka Setia, 2014), 81.

- 1) Perilaku konsumen adalah aktivitas individu dalam pencarian, pengevaluasian, pemerolehan, mengonsumsi, serta penghentian pemakaian barang dan jasa.
- 2) Perilaku konsumen adalah studi mengenai proses yang terjadi saat individu atau kelompok penyeleksi membeli, menggunakan, atau menghentikan pemakaian produk, jasa, ide, atau pengalaman dalam rangka memuaskan keinginan dan hasrat tertentu.
- 3) Perilaku konsumen adalah perilaku yang ditunjukkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghentikan konsumsi produk, jasa, serta gagasan.³²
- 4) Perilaku konsumen adalah studi mengenai individu, kelompok, atau organisasi dan proses yang dilakukan dalam memilih, menentukan, mendapatkan, menggunakan, serta menghentikan pemakaian produk, jasa, pengalaman, atau ide untuk memuaskan kebutuhan serta dampak proses tersebut terhadap konsumen dan masyarakat.
- 5) Perilaku konsumen adalah aktivitas mental dan fisik yang dilakukan oleh pelanggan rumah tangga (konsumen akhir) serta pelanggan bisnis yang menghasilkan keputusan untuk membayar, membeli, dan menggunakan produk dan jasa tertentu.
- 6) Perilaku konsumen adalah proses waktu dan tingkatan usaha yang dilalui oleh konsumen dalam menentukan keputusan pembelian

³² Ibid., 81.

tertentu bergantung pada pentingnya keinginan membeli suatu produk atau jasa.

b. Faktor Faktor Dalam Perilaku Konsumen

Dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari setiap orang berbeda dalam mengonsumsi barang atau jasa. Pada teori perilaku konsumen terdiri dari tiga faktor yaitu faktor ekonomi, faktor demografi, dan faktor non ekonomi.

1) Faktor Ekonomi

Dari sisi ekonomi sesuai dengan teori permintaan bahwa konsumsi dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :³³

1. Harga barang bersangkutan.

Hubungan antara harga dengan jumlah permintaan bersifat negatif. Semakin tinggi suatu harga barang maka semakin rendah jumlah permintaan sebaliknya semakin rendah harga maka semakin tinggi jumlah permintaan.

2. Pendapatan konsumen.

Tinggi rendahnya pendapatan konsumen juga berpengaruh positif pada jumlah permintaan. Apabila pendapatan tinggi maka jumlah permintaan tinggi sebaliknya jika pendapatan rendah maka jumlah permintaan pun menjadi rendah.

³³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Press, 2014), 312-314.

3. Harga barang lain yang terkait.

Harga barang substitusi dan barang komplementer berpengaruh terhadap permintaan suatu barang. Jika harga barang substitusi turun maka permintaan terhadap barang tersebut juga turun, sebab konsumen mengalihkan permintaannya pada barang substitusi. Sementara jika harga barang komplementer naik, maka permintaan tersebut turun. Sebaliknya jika harga barang komplementer turun, maka permintaan suatu barang tersebut menjadi naik.

4. Selera konsumen.

Selera konsumen memiliki pengaruh terhadap permintaan. Apabila selera konsumen suatu barang tinggi, maka jumlah permintaan pun tinggi meskipun harga barang tersebut tinggi dan sebaliknya.

5. Ekspektasi (pengharapan).

Harapan positif konsumen berpengaruh pada tingginya jumlah permintaan, sebaliknya harapan negatif konsumen mengakibatkan rendahnya jumlah permintaan.

6. Masalahah.

Maslahah merupakan kombinasi manfaat dan berkah suatu barang atau jasa. Jika kandungan masalahah tinggi, *ceteris paribus*, maka jumlah permintaan suatu barang pun tinggi.

Sebaliknya jika kandungan masalah rendah, *ceteris paribus*, maka jumlah permintaan pun rendah.

Selain faktor yang telah dijelaskan di atas permintaan yang dilakukan konsumen tunduk pada hukum permintaan ekonomi konvensional yaitu semakin rendah harga suatu barang, *ceteris paribus*, maka semakin tinggi jumlah permintaan, begitu pula sebaliknya semakin tinggi harga suatu barang, *ceteris paribus*, maka semakin rendah jumlah permintaan.³⁴

2) Faktor Demografi

Dari sisi demografi sebagai berikut:

1. Jumlah penduduk

Jumlah penduduk yang banyak memperbesar pengeluaran konsumsi secara menyeluruh, walaupun pengeluaran rata-rata per orang atau perkeluarga relatif rendah. Pengeluaran konsumsi suatu negara sangat besar apabila jumlah penduduk sangat banyak dan pendapatan perkapita sangat tinggi.

2. Komposisi penduduk

Pengaruh komposisi penduduk terhadap tingkat konsumsi, yaitu:

- 1) Semakin banyak penduduk yang berusia produktif (15-64 tahun), maka semakin besar tingkat konsumsi. Hal ini

³⁴ Suprihatin, "Model Dasar Konsep Pasar Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol 3, No 1 (2017), 81.

disebabkan oleh semakin banyak penduduk yang bekerja dan penghasilan semakin besar.

- 2) Semakin tinggi tingkat pendidikan masyarakat, tingkat konsumsinya semakin tinggi. Sebab, suatu keluarga semakin berpendidikan tinggi maka, kebutuhan hidupnya semakin banyak.
- 3) Semakin banyak penduduk yang tinggal di wilayah perkotaan, pengeluaran konsumsi juga semakin tinggi. Sebab, pola hidup masyarakat perkotaan lebih konsumtif dibanding masyarakat pedesaan.³⁵

3) Faktor Non Ekonomi

Faktor non ekonomi yang paling berpengaruh terhadap besarnya konsumsi adalah faktor sosial budaya masyarakat. Misalnya, berubahnya pola, perubahan etika dan tata cara nilai karena meniru masyarakat lain yang dianggap lebih ideal.³⁶

c. Perilaku Konsumen Dalam Ekonomi Islam

Dalam Islam, konsumsi tidak dapat dipisahkan dari peranan keimanan. Peranan keimanan menjadi tolak ukur penting karena keimanan memberikan cara pandang dunia yang cenderung mempengaruhi kepribadian manusia. Keimanan sangat mempengaruhi kuantitas dan kualitas dan konsumsi, baik dalam bentuk kepuasan materil maupun spiritual.

³⁵ Fahmi Medias, *Ekonomi Mikro Islam*, 27.

³⁶ Ibid., 28.

Perilaku konsumsi orang yang beriman berbeda dalam mengkonsumsi barang/jasa jika di bandingkan dengan orang yang lebih rendah tingkat keimanan dan kepatutannya kepada Allah SWT. Konsumsi secara berlebihan merupakan ciri khas masyarakat yang tidak mengenal Tuhan dan dikutuk dalam Islam, yang disebut dengan *israf* (pemborosan) atau *tabdzir* (menghambur-hamburkan harta tanpa ada manfaat dan kegunaan). Orang yang terlibat dalam pemborosan dalam syariat diperlakukan sebagai orang yang tidak mampu mengurus hartanya sendiri. Berikut etika Islam dalam konsumsi:³⁷

1. Halal

Dalam Islam, barang yang dikonsumsi hanyalah barang yang menunjukkan nilai kebaikan, kesucian, keindahan, dan menimbulkan kemaslahatan bagi umat, baik secara material maupun spiritual. Sebaliknya, barang yang buruk, najis, tidak bernilai, dan menimbulkan kemudharatan apabila dikonsumsi maka dilarang Islam. Sebagaimana firman Allah dalam (QS. Al-Baqarah: 168).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R A

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.³⁸

³⁷ Alexander Thian, *Ekonomi Syariah* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2021), 82-84.

³⁸ Al-Qur'an, 87: 168.

susila, agama, dan hukum. Sifat ini terjadi pada orang yang rakus dan tidak puas atas nikmat yang diberikan oleh Allah SWT.⁴⁰

Menurut Imam al-Razi, orang yang mewah adalah yang sombong karena kenikmatan atau kemudahan hidup. Tidak boleh berlebih-lebihan dalam membelanjakan hartanya walaupun di jalan yang halal. Rasulullah bahkan melarang seorang sahabat untuk berlebih-lebihan ketika sedang berwudhu walaupun hanya dengan menggunakan air sungai mengalir.⁴¹ Bukan hanya aspek halal haram saja yang menjadi batasan konsumsi dalam syariah Islam. Termasuk pula aspek yang mesti diperhatikan adalah yang baik, yang cocok, yang bersih, dan yang tidak menjijikkan. Syariah sendiri menganjurkan untuk memilih komoditi yang bersih dan bermanfaat dari semua komoditi yang diperbolehkan. Kemudian yang termasuk batasan konsumsi dalam syariah adalah pelarangan *israf* atau berlebih-lebihan.

Perilaku *israf* diharamkan sekalipun sesuatu yang dibelanjakan adalah halal. Namun, dalam Islam tetap diperbolehkan seorang muslim untuk menikmati karunia kehidupan, selama dalam batas kewajaran. Perilaku *israf* lebih kepada bermewah-mewahan. Kemewahan merupakan sifat utama pendudukan neraka, kemegahan dalam pandangan Islam

⁴⁰ Ibnu Mas'ud Masjhur, *Jika Engkau Meminta, Allah Pasti Memberi 25 Usaha Agar Doamu Dikabulkan* (Yogyakarta: Araska, 2020), 65.

⁴¹ Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Ekonomi Islam (Perspektif Maqashid al-Syariah)* (Jakarta: Kencana, 2014), 190-191.

merupakan faktor utama dari kerusakan maupun kehancuran individu dan masyarakat. Dalam menghapus perilaku *israf* Islam memerintahkan:

- a. Memprioritaskan konsumsi yang lebih diperlukan dan lebih bermanfaat.
- b. Menjauhi konsumsi yang berlebih-lebihan untuk semua jenis komoditas.

Seorang muslim dilarang memperoleh harta dari jalan haram dan juga dilarang membelanjakan uang di jalan halal dengan melebihi batas kewajaran. Hidup sederhana adalah tradisi Islam yang mulia, baik dalam membeli makan, minuman, pakaian dan kediaman, atau dalam segi kehidupan apapun.⁴² Dengan demikian, orang muslim harus berhati-hati dalam menggunakan hartanya.

4. Larangan *tabdzir*

Tabdzir adalah sesuatu yang ditentang oleh Islam, hal ini terbukti dengan Surah Al Israa' ayat 27

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya : orang-orang yang pemboros adalah saudaranya setan. *Tabdzir* lebih sifat pemborosan.⁴³

Menurut Muhammad Hasan al-Hamshi, pemborosan itu berkaitan dengan kadar ketaatan manusia kepada Allah. Semakin boros seseorang maka semakin lemah tingkat ketaatannya kepada

⁴² Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 1997), 148.

⁴³ Al-Quran 17:27.

Allah. Menurut Imam Syafi'i *tabdzir* adalah membelanjakan harta untuk sesuatu yang tidak dibenarkan. Juhur Ulama berpendapat bahwa di dalam hal kebaikan tidak ada istilah *mubadzir*. Tetapi, barang siapa yang membelanjakan hartanya demi nafsu belaka dan melebihi kebutuhannya sampai hartanya habis, maka ia termasuk kategori pemboros.⁴⁴

Dikatakan boros apabila dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari di luar batas kewajaran. Yaitu berlebih-lebihan dalam hal makanan, berpakaian, membangun rumah dan pemenuhan hiburan.⁴⁵

d. Kebutuhan dan keinginan

1) Pengertian

Manusia sebagai makhluk hidup tentunya memiliki keinginan untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan manusia sebagai makhluk hidup bisa berupa barang dan atau jasa. Dalam pemenuhan kebutuhan tersebut bisa dengan membeli. Namun terkadang keinginan untuk memiliki barang muncul karena faktor kebutuhan ataupun faktor keinginan. Pemenuhan kebutuhan ini tentunya terkait dengan segala sesuatu yang harus dipenuhi agar suatu barang berfungsi secara sempurna. Sebagai gambaran, roda merupakan kebutuhan suatu kendaraan bermotor, demikian pula, man kebutuhan manusia.

⁴⁴ Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Ekonomi Islam*, 188.

⁴⁵ *Ibid.*, 190-191.

Kebutuhan biasanya berkaitan dengan sesuatu yang harus dipenuhi agar sesuatu berfungsi secara sempurna. Kebutuhan didefinisikan sebagai segala keperluan dasar manusia untuk kehidupannya. Dalam perspektif ekonomi Islam, semua barang dan jasa membawa pengaruh pada kemaslahatan disebut dengan kebutuhan manusia. Misalnya makan makanan yang halal dan bergizi merupakan kebutuhan manusia agar tetap hidup sehat.

Keinginan adalah sesuatu yang terkait dengan hasrat atau harapan seseorang, jika dipenuhi belum tentu meningkatkan kesempurnaan fungsi manusia ataupun sesuatu. Ia terkait dengan suka atau tidak sukanya seseorang terhadap suatu barang keinginan itu biasanya lebih bersifat subjektif, tidak bisa dibandingkan antar satu orang dengan orang lain.

2) Perbedaan Dan Persamaan

Salah satu perbedaan mendasar antara sistem ekonomi konvensional dengan Islam adalah mayoritas pada masalah kebutuhan dan keinginan. Secara umum dapat dibedakan antara kebutuhan dan keinginan, yakni kebutuhan berasal dari fitrah manusia, bersifat objektif, serta mendatangkan manfaat serta kemaslahatan di samping kepuasan. Pemenuhan terhadap kebutuhan memberikan manfaat, baik secara fisik, spiritual, intelektual maupun material. Sementara itu keinginan berasal dari hasrat manusia yang bersifat subjektif. Bila keinginan itu

terpenuhi, hasil yang diperoleh adalah dalam bentuk kepuasan atau manfaat psikis di samping manfaat lain.⁴⁶

Table 2.2
Karakteristik kebutuhan dan keinginan

karakteristik	keinginan	kebutuhan
sumber	Hasrat (nafsu) manusia	Fitrah manusia
Hasil	kepuasan	Manfaat& berkah
Ukuran	Preferensi atau selera	Fungsi
Sifat	Subjektif	Objektif
Tuntunan Islam	Dibatasi/dikendalikan	dipenuhi

Sumber: P3EI , *Ekonomi Islam*

Ilmu ekonomi konvensional tidak membedakan antara kebutuhan dan keinginan. Karena keduanya memberikan efek yang sama apabila tidak di penuhi, yakni kelangkaan. Dalam kaitan ini, Imam al-Ghazali telah membed dengan jelas antara keinginan dan kebutuhan, sesuatu yang tampaknya agak sepele tetapi memiliki konsekuensi yang amat besar dalam ilmu ekonomi. Dari pemilahan antara keinginan dan kebutuhan, sangat terlihat betapa bedanya ilmu ekonomi Islam dengan ilmu ekonomi konvensional.

Ajaran Islam tidak melarang manusia untuk memenuhi kebutuhan ataupun keinginannya, selama dengan pemenuhan tersebut, maka martabat manusia bisa meningkat. Semua yang ada di bumi ini diciptakan untuk kepentingan manusia, namun manusia diperintahkan untuk mengkonsumsi barang/jasa yang halal dan

⁴⁶ P3EI UII, *Ekonomi Islam*, 131.

baik saja secara wajar, tidak berlebihan. Pemenuhan kebutuhan ataupun keinginan tetap dibolehkan selama hal itu mampu menambah *mashlahah* atau tidak mendatangkan *madharat*.⁴⁷

Seorang muslim melakukan tindakan konsumsi untuk memenuhi kebutuhan dengan harapan memperoleh kemanfaatan yang setinggi-tingginya bagi kehidupannya dengan tanpa melanggar aturan syariat Islam.⁴⁸

2. Hierarki Kebutuhan Abraham H. Maslow

a. Profil Abraham H. Maslow

Abraham Harold Maslow dilahirkan di Brooklyn, New York, pada tanggal 1 April 1908. Abraham Harold Maslow adalah anak pertama dari tujuh bersaudara. Orang tuanya adalah imigran berkebangsaan Rusia-Yahudi yang pindah ke Amerika Serikat sebagai pembuat senjata. Pada masa kanak-kanaknya, Maslow adalah satu-satunya anak laki-laki Yahudi di sebuah perkampungan non Yahudi di pinggiran kota Brooklyn, dia sendiri seperti merasa sebagai orang negro pertama yang berada di sekolah yang seluruh muridnya adalah anak-anak kulit putih dan diperlakukan sama seperti anak-anak negro, terisolasi, tertekan dan tidak bahagia.⁴⁹

Dalam suasana ketidakpuasan terhadap psikologi behavioristik, muncul berbagai macam buku ataupun artikel yang berkisar pada

⁴⁷ Ibid., 131.

⁴⁸ Suharyono, "Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol.4, No.2, (2018), 10

⁴⁹ Zikrun, "Teori Humanistik Abraham Maslow Dalam Perspektif Islam", *Jurnal Psikologi*, Vol.2 No.01, (2018), 11.

penekanan soal person. Misalnya Maslow dengan bukunya yang berjudul “*Motivation and Personality*”, bukunya Allport yang berjudul “*Becoming*” yang menekankan pada sifat-sifat yang ada pada manusia. Karena itu para ahli psikologi humanistik mengarahkan perhatiannya pada ”humanisasi” psikologi yang menekankan pada keunikan manusia.⁵⁰

Manusia adalah makhluk yang kreatif yang dikendalikan bukan oleh kekuatan-kekuatan ketidaksadaran (psikoanalisis), melainkan oleh nilai-nilai dan pilihan-pilihannya sendiri. Pada tahun 1958 Maslow menamakan psikologi humanistik sebagai ”kekuatan yang ketiga”, di samping psikologi behavioristik dan psikoanalisis sebagai kekuatan pertama dan kekuatan kedua.

b. Teori Hierarki Kebutuhan Maslow

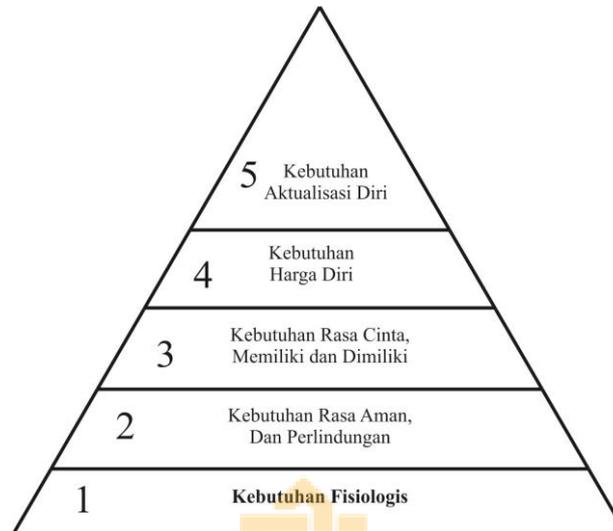
Maslow menjadi terkenal karena teori motivasinya, yang tercermin dalam bukunya ”*motivation and personality*”. Ia mengajukan teori tentang *hierarchy of needs*.⁵¹ Kebutuhan-kebutuhan atau *needs* ini adalah:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁵⁰ Ibid., 11.

⁵¹ Abraham Maslow, *Motivation and Personality*, 41.

Gambar 2.1
Hierarki Kebutuhan Maslow



sumber: Abraham H. Maslow, *motivation and personality*.

1. Kebutuhan Fisiologis

Kebutuhan ini adalah tingkatan kebutuhan yang paling dasar, paling kuat dan paling jelas antara kebutuhan manusia adalah kebutuhannya untuk mempertahankan hidup secara fisik, yaitu kebutuhan makan, minum, tempat berteduh, seks, tidur, oksigen dan pemuasan terhadap kebutuhan-kebutuhan itu sangat penting dalam kelangsungan hidup.⁵² Begitupun dengan seorang anak, anak adalah seorang manusia, dan setiap manusia membutuhkan kebutuhan-kebutuhan tersebut, sehingga jika semua kebutuhan fisiologis itu terpenuhi atau terpuaskan maka anak ada dorongan untuk memikirkan kebutuhan-kebutuhan yang lain. Jika anak yang kekurangan makanan, keamanan, kasih sayang, dan penghargaan besar kemungkinannya

⁵² Frank G. Goble, *Mazhab Ketiga Psikologi Humanistik Abraham Maslow* (Yogyakarta: Kanisius, 1987), 71.

lebih banyak membutuhkan makan dari pada yang lainnya.⁵³ Apabila semua kebutuhan itu kurang terpenuhi, dan organisme itu didominasi oleh kebutuhan-kebutuhan pokok, kebutuhan-kebutuhan lainnya tidak ada sama sekali atau terdorong ke belakang. Dengan kata lain seseorang yang kurang terpenuhi (melarat) kebutuhan pokoknya selalu terbayang kebutuhan satu ini.

2. Kebutuhan Rasa Aman

Apabila kebutuhan fisiologis relatif telah terpenuhi, maka muncul seperangkat kebutuhan-kebutuhan yang baru yang kurang-lebih dapat di kategorikan (keamanan, kemantapan, ketergantungan, perlindungan, kebebasan dari rasa takut, cemas dan kekalutan; kebutuhan struktur, ketertiban, hukum, batas-batas; kekuatan pada diri pelindung, dan sebagainya.⁵⁴

Jadi dapat ditarik kesimpulan umum dan mengatakan bahwa anak pada umumnya, dan tidak pula orang dewasa dalam masyarakat kita, lebih menyukai dunia yang aman, tertib, teramalkan, taat-hukum, teratur, yang dapat diandalkannya dan dimana tidak terjadi hal-hal yang tidak di sangka-sangka, tidak dapat di atur, kalut, atau lainnya yang berbahaya, dalam arti yang sebenarnya, kebutuhan keselamatan tidak lagi motivator yang aktif padanya. Setiap orang kenyang tidak merasa lapar lagi, demikian pula orang yang merasa aman tidak merasa dirinya dalam bahaya lagi.

⁵³ Maslow, *Motivation and Personality*, 41

⁵⁴ Ibid., 43

3. Kebutuhan Akan Rasa Memiliki dan Rasa Cinta

Apabila kebutuhan-kebutuhan *Faali* (fisiologi) dan keselamatan cukup terpenuhi, maka muncul kebutuhan-kebutuhan cinta, rasa kasih, dan rasa memiliki, dan seluruh jalur yang telah di gambarkan diulangi kembali dengan menempatkan hal-hal ini sebagai titik pusat yang baru. Maka sekarang, dan belum pernah sebelumnya, orang mulai mencari dan menginginkan rasa cinta untuk dimilikinya,⁵⁵ seperti halnya hobi.

4. Kebutuhan Akan Harga Diri

Semua orang dalam masyarakat mempunyai kebutuhan atau menginginkan penilaian terhadap dirinya yang mantap, mempunyai dasar yang kuat, dan biasanya bermutu tinggi, rasa hormat diri, atau harga diri, dan penghargaan orang-orang lainnya. Karenanya, kebutuhan-kebutuhan ini dapat diklasifikasikan dalam dua perangkat tambahan. Yakni, *pertama*; keinginan kekuatan, prestasi, kecukupan, keunggulan dan kemampuan, kepercayaan pada diri sendiri dalam menghadapi dunia, dan kemerdekaan dan kebebasan. *Kedua*; hasrat nama baik atau gengsi, prestise (yang dirumuskan sebagai penghormatan dan penghargaan dari orang lain), status, ketenaran dan kemuliaan, dominasi, pengakuan, perhatian, arti yang penting, martabat, atau apresiasi.⁵⁶

⁵⁵ Maslow, *Motivation and Personality*, 48

⁵⁶ *Ibid.*, 51

Pemenuhan kebutuhan harga diri membawa perasaan percaya pada diri-sendiri, kegunaan, kekuatan, kapabilitas, dan kalaikan, kegunaan dan rasa diperlukan oleh dunia. Tetapi rintangan menuju pemenuhan kebutuhan ini menimbulkan perasaan-perasaan rendah-diri, kelemahan, dan tidak berdaya. Harga-diri yang paling mantap dan karenanya paling sehat dilandaskan pada penghargaan yang diperoleh dari orang lain dan bukan pada ketenaran atau kemasyhuran faktor-faktor luar dan pujian yang berlebihan dan tidak mendasar. Dalam hal ini perlu dibedakan antara *kompetensi* dan *prestise* yang sebenarnya yang hanya dilandaskan pada kemauan keras, ketetapan hati dan tanggungjawab, daripada hal yang datangnya secara alami dan dengan mudah dari dalam sifat seseorang yang sesungguhnya, konstitusi seseorang, nasib atau takdir biologis seseorang, atau seperti dikatakan oleh Horney, datang dari diri sejati dan bukan dari diri yang semu yang dicita-citakan.

5. Aktualisasi Diri

Aktualisasi diri dapat didefinisikan sebagai perkembangan yang paling tinggi dan penggunaan semua bakat dalam diri setiap manusia. Meskipun kebutuhan-kebutuhan dalam tingkat yang lebih rendah dipuaskan, seperti merasa aman secara fisik maupun emosional, mempunyai perasaan memiliki dan cinta serta merasa bahwa setiap manusia adalah individu-individu yang berharga, namun masih

merasa kecewa, tidak tenang dan tidak puas jika gagal berusaha untuk memuaskan kebutuhan aktualisasi diri.

Suatu perasaan puas dan kegelisahan yang baru, kecuali apabila orang itu melakukan apa yang secara individual, sesuai baginya. Seorang musisi harus menciptakan musik, seorang artis harus melukis, seorang musisi harus bersyair, jika pada akhirnya seseorang ingin tenang. Orang yang dapat menjadi sesuatu, harus menjadi sesuatu. Munculnya kebutuhan yang kelihatan dengan jelas ini biasanya berdasarkan suatu pemenuhan kebutuhan fisiologis, kebutuhan keselamatan, cinta dan harga diri yang ada sebelumnya.

Tabel 2.3

Rentang usia pada hierarki kebutuhan Maslow

No.	Tingkatan	Rentang usia
1	Kebutuhan fisiologi	0- 65thn
2	Kebutuhan rasa aman	15thn – 60thn
3	Kebutuhan cinta, memiliki	20thn- 60thn
4	Kebutuhan akan harga diri	30thn- 60thn
5	Aktualisasi diri	30thn- 60thn

Diolah: Wawancara pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember

J E M B E R

3. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

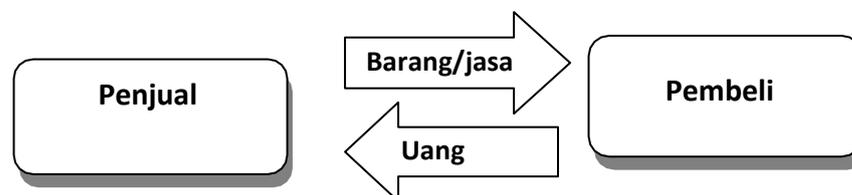
Penjualan adalah perpindahan hak milik barang atau jasa dari tangan pemiliknya kepada calon pemilik baru (pembeli) dengan harga tertentu.⁵⁷

Penjualan adalah kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang, jasa, dan ide, kepada pasar agar dapat mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Di dalam perekonomian, seseorang yang menjual barang atau jasa mendapat imbalan berupa uang. Dengan alat penukar berupa uang, orang lebih mudah memenuhi keinginannya dan penjualan lebih mudah dilakukan. Jarak jauh tidak menjadi masalah bagi penjual dan pembeli untuk bertransaksi. Secara sederhana, transaksi penjualan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dapat dilihat dari gambar proses pertukaran.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁵⁷ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas Jilid II (Jakarta:2005), 668

Gambar 2.2
Pertukaran



sumber: Diolah

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora menyatakan bahwa penjualan adalah lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Sedangkan menurut Chairul Marom penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa dilakukan secara teratur.

Menurut Winardi mengatakan bahwa penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran dan kepentingan. Sedangkan menurut Preston dan Nelson dalam Winardi penjualan berarti berkumpulnya seorang pembeli dan seorang penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang-barang dan jasa-jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti misalnya pertimbangan uang.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, seorang penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli yang mendapat produk menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

Kegiatan penjualan dapat tercipta suatu proses penukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Dalam perekonomian, seorang yang menjual sesuatu mendapatkan imbalan beberapa uang. Dengan alat pendaran berupa uang orang lebih mudah memenuhi segala keinginannya dan penjualan lebih mudah dilakukan.

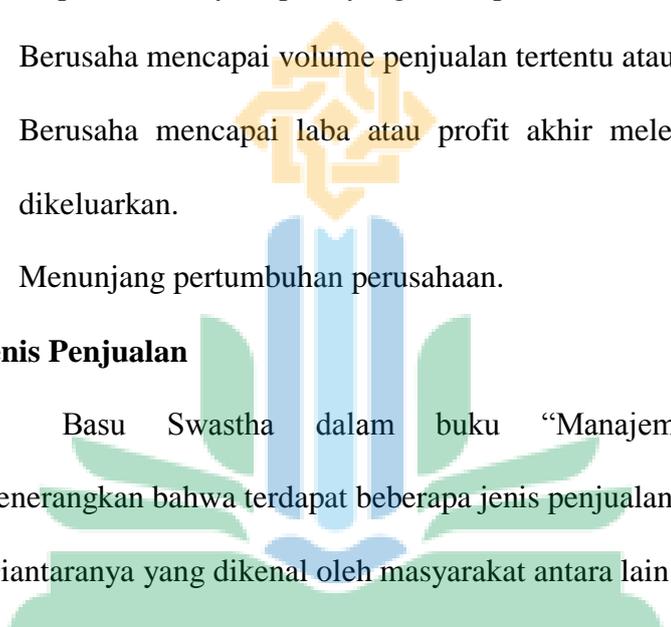
b. Manfaat Dan Tujuan Penjualan

Pada umumnya suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam pelaksanaannya seperti yang disampaikan oleh Basu Swasta:⁵⁸

- 1) Berusaha mencapai volume penjualan tertentu atau target.
- 2) Berusaha mencapai laba atau profit akhir melebihi biaya yang dikeluarkan.
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

c. Jenis Penjualan

Basu Swastha dalam buku “Manajemen Penjualan” menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan. Diantaranya yang dikenal oleh masyarakat antara lain:



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁵⁸ Agung Wahana, “Perancangan Aplikasi Pengolahan Data Report Penjualan”, *Jurnal Computech & Bisnis*, Vol.8, No.1 (2014), 2.

1) *Trade Selling*

Trade selling, penjualan yang terjadi jika penjual dan pedagang besar memperbolehkan pengecer untuk berusaha memperbaiki produk mereka. Hal ini melibatkan penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru. Jadi, titik beratnya adalah penjualan melalui penyalur bukan penjualan ke pembeli akhir.

2) *Missionary Selling*

Missionary selling, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan (reseller, agen, makelar dan lain sebagainya).

3) *Tehcnical Selling*

Tehcnical selling, upaya pengelola bisnis untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang atau jasa.

4) *New Bussines Selling*

New bussines selling, upaya pengelola bisnis untuk membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi seperti halnya yang dilakukan dalam perusahaan asuransi.

5) *Responsive Selling*

Responsive selling, setiap tenaga penjual diharapkan memberi reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retailling*. Jenis penjualan ini tidak mencipt penjualan yang

besar namun terjalin hubungan yang baik dengan pelanggan sehingga menjurus ke pembelian ulang.⁵⁹

d. Penjualan Ditinjau Menurut Pandangan Ekonomi Islam

Islam adalah agama yang memiliki ajaran komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syari'ah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan Baik ritual maupun sosial ekonomi (mu'amalah). Sedangkan universal bermakna bahwa syari'at Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai datangnya hari akhir. Kegiatan sosial ekonomi (bermuamalah) dalam Islam mempunyai cakupan yang sangat luas dan fleksibel.

Sistem perekonomian Islam saat ini lebih dikenal dengan fiqh mu'amalah. Fiqh mu'amalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan kehidupan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi sosial kemasyarakatan.

Kegiatan penjualan atau perdagangan dalam pandangan Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan ke dalam bidang mu'amalah, yakni bidang yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Aspek ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor riil sistem ekonomi Islam tampaknya lebih mengutamakan sektor riil dibanding dengan sektor moneter, dan

⁵⁹ Basu Swastha, *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2010), 183.

transaksi penjualan atau jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud. Namun tidak semua praktek penjualan (perdagangan) boleh dilakukan. Perdagangan yang dijalankan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan yang karena itu ada pihak yang dirugikan dan praktek-praktek lain sejenisnya merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam.

Perspektif agama aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh agama bernilai ibadah. Dengan perdagangan selain mendapatkan ketentuan-ketentuan material guna memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau perdagangan dijelaskan didalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 198 yang berbunyi sebagai berikut:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ
عَرَفْتِ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ

وَأِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Keterangan dijelaskan bahwa Allah SWT menyeru manusia untuk berusaha mencari rizki yang halal. Salah satu cara memperoleh rezki dari Allah SWT yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha.⁶⁰

⁶⁰ Al-Quran 2:198.

4. Barang Bekas / Barang Inferior

1) Pengertian

Jenis barang dalam dunia perekonomian memang dibagi menjadi beberapa jenis, untuk jenis barang yang diklasifikasikan sesuai kualitasnya terbagi menjadi dua jenis yaitu barang inferior dan superior, namun dapat diketahui bahwa kedua barang ini memang sangat memiliki perbedaan berdasarkan rendah atau tingginya nilai jual dari suatu barang.⁶¹ Tentunya hal tersebut memang sangat berkaitan dengan jumlah pendapatan masyarakat.

Apabila jumlah pendapatan masyarakat banyak maka membuat mereka lebih menyukai membeli barang superior dengan harga nilai jual yang tinggi, begitupun sebaliknya bahwa apabila jumlah pendapatan masyarakat rendah maka barang inferior banyak diminati oleh masyarakat.

2) Perbedaan Barang Inferior dan Superior

a. Barang Inferior Cocok untuk Semua Kalangan

Barang inferior memang lebih cocok digunakan semua kalangan, hal tersebut dikarenakan barang inferior lebih memiliki harga yang standar murah walaupun tidak memiliki merk atau *brand* yang sangat terkenal yang mampu membuat pembeli semakin terlihat keren. Apabila pembeli memiliki *budget* yang besar maka

⁶¹ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi Edisi ke-3*, 30.

bisa membeli barang superior yang memiliki merk ataupun *brand* yang terkenal.

b. Kualitas Barang Superior Lebih Bagus

Perlu diketahui bahwa kualitas barang superior dan inferior memang jauh berbeda, hal tersebut dikarenakan keduanya juga memiliki perbedaan yang cukup jauh. Sebenarnya kualitas dari barang superior memang lebih bagus dibandingkan dengan barang inferior. Tetapi, apabila pembeli tidak memiliki *budget* yang cukup besar untuk membeli sebuah produk maka bisa membeli barang inferior yang memiliki kualitas standar dengan harga yang terjangkau.

c. Inferior Pemuas Kebutuhan Jasman

Ada orang yang mengatakan bahwa barang inferior merupakan barang pemuas kebutuhan jasmani. Hal tersebut dikarenakan barang inferior memang mampu membuat manusia menjadi merasa puas ketika memilikinya, dengan memiliki barang inferior maka memudahkan manusia untuk beraktivitas dalam kehidupan sehari-hari.

d. Superior Pemuas Kebutuhan Rohani

Berbeda dengan barang inferior, sebagian orang menganggap bahwa barang superior merupakan alat pemuas kebutuhan rohani manusia. Hal tersebut tentunya dikarenakan barang superior memang memiliki sebuah merk atau *brand* ternama sehingga

mampu membuat pembeli tampak lebih keren dan percaya diri. Apabila pembeli memang memiliki *budget* cukup banyak maka dapat membeli barang superior dengan kualitas yang bagus.

e. Barang Inferior Cocok dalam Keadaan Mendesak

Apabila seseorang sedang membutuhkan suatu produk tetapi memiliki *budget* yang minim, maka barang inferior dapat dijadikan sebagai solusi yang tepat pada kondisi yang terdesak. Walaupun kualitasnya tidak begitu bagus namun fungsi ataupun kegunaan dari barang inferior dan superior tetaplah sama hanya saja keduanya memiliki kualitas dan merk yang dianggap berbeda yang mampu membuat kesan lebih keren.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian berintikan uraian tentang pendekatan penelitian yang dipilih. Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif⁶² dan jenis penelitiannya menggunakan studi lapangan. Pada umumnya alasan menggun metode-metode kualitatif karena permasalahan belum jelas, holistik, kompleks, dinamis dan penuh makna sehingga tidak mungkin data tersebut dijaring dengan metode penelitian kuantitatif dengan instrumen seperti test, kuisisioner, pedoman wawancara.⁶³

Sedangkan jenis penelitian menggunakan deskriptif yaitu menggali sumber dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan secara terjun langsung ke lapangan dan langsung melakukan wawancara. Hal ini dikarenakan peneliti harus mengetahui dan memahami lebih mendalam secara sistematis berdasarkan data yang diperoleh di lapangan dan disajikan secara deskripsi.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan lokasi penelitian tersebut hendak dilakukan. Adapun lokasi dalam penelitian ini bertempat di Bursa Handphone Jompo, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur .

Alasan peneliti dalam hal ini ialah: yang pertama lokasi tempat jual beli ini adalah *pertama*; tempat ini merupakan tempat jual beli handphone bekas

⁶² Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah IAIN Jember*, 46.

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 292.

paling lama dibandingkan tempat lain yang ada di Jember. Berdiri sejak tahun 2003 dan sudah mulai beroperasi, *kedua*; tempat ini sangat strategis yaitu dekat dengan pusat kota sehingga mudah untuk diakses oleh kendaraan apapun mulai kendaraan pribadi hingga kendaraan umum serta kawasan ini ramai dengan pengunjung, *ketiga*; penjual yang melakukan kegiatan jual beli handphone bekas di tempat ini tergolong banyak yaitu 7 pelaku usaha sehingga memudahkan peneliti dalam pengambilan data. *Keempat*; tren penjualan yang dilakukan di tempat ini adalah dengan mengutamakan apa kebutuhan yang diinginkan oleh pelanggan serta memberikan produk sesuai yang dibutuhkan pelanggan.

C. Subyek Penelitian

Untuk menentukan subjek penelitian sebagai informasi, peneliti menggunakan teknik *purposive* atau penentuan informan yang ditentukan sendiri oleh peneliti dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling mengetahui tentang permasalahan yang diteliti.

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang diperoleh, siapa yang dijadikan informan atau subyek penelitian.⁶⁴ Berdasarkan hal tersebut, maka yang menjadi subyek penelitian dalam penelitian ini yaitu:

1. Pemilik dan penjual usaha handphone bekas di Bursa Handphone Jompo
 - a. Ahmad Yongki selaku pemilik tempat usaha
 - b. Yuda selaku penjual handphone bekas

⁶⁴ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*, 46

- c. Yudi selaku penjual handphone bekas
 - d. Munir selaku penjual handphone bekas
 - e. Rudi selaku penjual handphone bekas
 - f. Wahyu selaku penjual handphone bekas
 - g. Hadi selaku penjual handphone bekas
 - h. Imam selaku penjual handphone bekas
2. Konsumen yang membeli Handphone bekas di Bursa Handphone Jompo
 - a. Ibu Yana
 - b. Ibu Ani
 - c. Fadil
 - d. Pak Hamid

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak bisa mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁶⁵ Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.⁶⁶ Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap

⁶⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008), 224.

⁶⁶ *Ibid.*, 145.

gejala yang tampak pada objek penelitian. Adapun data yang diperoleh dengan observasi antara lain: kegiatan jual beli Handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember selama masa Covid-19, serta strategi penjualan diantaranya:

- a) Pelayanan yang diterapkan di Bursa Handphone Jompo Jember.
- b) Model model handphone apa saja yang dijual di Bursa Handphone Jompo Jember.
- c) Cara dalam transaksi di Bursa Handphone Jompo Jember.

2. Wawancara

Menurut Mulyasa wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan diri seorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang yang lain dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu.⁶⁷ Percakapan itu dilakukan oleh kedua pihak yaitu wawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yaitu yang memberi jawaban atau pertanyaan yang diajukan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pedoman wawancara tidak terstruktur yaitu wawancara bebas, maksudnya peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang disusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya, namun pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ditanya.

Garis-garis besar pertanyaan dalam penelitian ini adalah:

⁶⁷ Deddy Mulyasa, *Metodologi Penelitian Hukum* (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 2003), 181.

1. Pola penjualan handphone bekas pada masa Covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember.
2. Analisis hierarki Maslow dalam penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember.

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁶⁸ Hasil penelitian dari observasi atau wawancara lebih kredibel/dapat dipercaya jika didukung oleh; foto-foto kegiatan yang berjalan, buku penjualan dan daftar harga.

E. Analisa Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis data deskriptif. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami diri sendiri maupun orang lain.⁶⁹

Adapun aktivitas dalam analisis data yaitu reduksi data, penyajian data dan verifikasi data. Analisis data tersebut dilakukan setelah proses pengumpulan data.

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 240.

⁶⁹Ibid., 244.

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya, dengan demikian data yang telah direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.⁷⁰

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Penyajian data ini bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori dan sejenisnya, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif karena dengan menyajikan data, maka memudahkan untuk memahami yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan data yang telah dipahami tersebut.⁷¹

3. Verifikasi (*Conclusion Drawing*)

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan dimungkinkan dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.⁷²

⁷⁰ Ibid., 247.

⁷¹ Ibid., 247

⁷² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, 253.

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Untuk memeriksa keabsahan data, maka peneliti menggunakan teknik *triangulasi sumber*. *Triangulasi sumber* berarti membandingkan dan mengecek data yang bersumber dari informan yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda data dicari melalui narasumber yaitu yang dijadikan sebagai sarana mendapatkan informasi dan data. Triangulasi sumber adalah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber.

G. Tahap-tahap Penelitian

Pada bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, mulai dari pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, sampai penulisan laporan selesai.⁷³

1. Tahap pra lapangan

Tahap penelitian pra lapangan terdapat lima tahapan. Adapun tahapan penelitian tersebut sebagai berikut:

- a. Memilih lokasi penelitian.
- b. Terjun langsung ke lokasi penelitian.
- c. Konsultasi fokus penelitian.
- d. Menentukan fokus penelitian.
- e. Menyiapkan perlengkapan penelitian.

⁷³ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 48.

2. Tahap lapangan

Pada tahap lapangan peneliti melakukan kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk mengumpulkan data yang diperlukan dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun tahap lapangan sebagai berikut:

- a. Memahami latar belakang dan persiapan diri.
- b. Memasuki lapangan.
- c. Pengumpulan data atau informasi yang terkait dengan fokus penelitian.
- d. Menganalisis data dengan menggunakan prosedur peneliti yang telah ditetapkan.

3. Tahap akhir penelitian lapangan

Tahap ini merupakan tahap akhir dalam proses penelitian. Di mana, peneliti menyusun laporan hasil penelitian dengan menganalisis data yang telah dikonsultasikan kepada dosen pembimbing karena kemungkinan ada revisi untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Adapun tahap ini antara lain:

- a. Penarikan kesimpulan.
 - b. Menyusun data yang ditetapkan.
 - c. Kritik dan saran.
- ## 4. Tahap penelitian laporan, meliputi:
- a. Menyusun hasil penelitian.
 - b. Konsultasi hasil penelitian.
 - c. Perbaikan hasil konsultasi.

- d. Menyiapkan kelengkapan persyaratan ujian.
- e. Munaqasah skripsi



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Bursa Handphone Jompo Jember

Bursa Handphone Jompo terletak di jl. Sultan Agung No. 135, Kelurahan Kapatian, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68131. Merupakan usaha dalam bidang jual beli handphone elektronik yang telah berdiri cukup lama yaitu mulai tahun 2003.⁷⁴

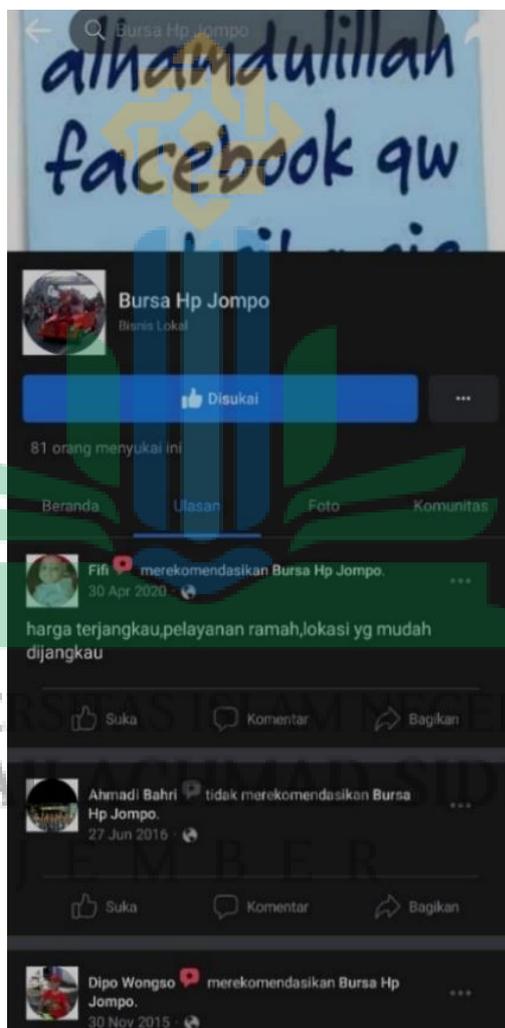
Lokasi tempat usaha jual beli handphone bekas ini berada di lokasi yang sangat strategis yaitu bertempat dipusat kota, yang mana akses untuk menuju lokasi sangat mudah dan juga sarana dan prasarana kendaraan sangat mudah dijumpai disini. Bukan hanya itu lokasi ini juga berada dekat dengan alun-alun kota Jember dan juga bersebelahan dengan pasar tanjung yang merupakan salah satu tempat perbelanjaan kebutuhan yang bisa dibilang semuanya ada di sana sehingga memungkinkan lokasi Bursa Handphone Jompo ini adalah tempat yang tepat dalam melakukan kegiatan usaha jual beli handphone bekas.

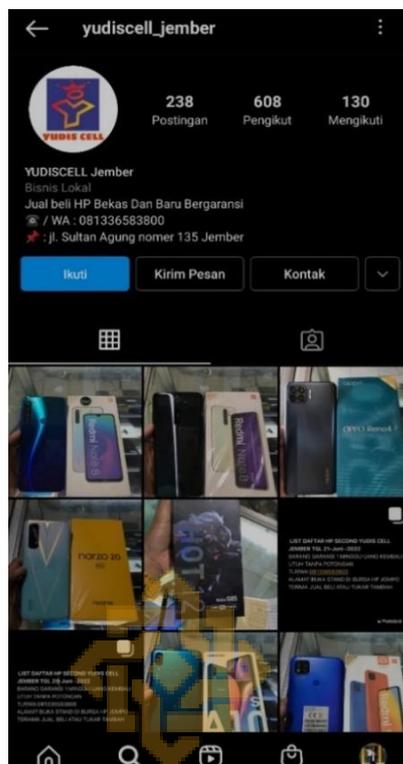
Penjualan yang dilakukan oleh penjual di Bursa Handphone Jompo menggunakan 2 metode, yakni penjualan secara *offline* dan penjualan secara *online*. Tujuan dari penjualan *online*, yaitu untuk memperluas distribusi barang pada wilayah-wilayah tertentu sedangkan penjualan secara *offline*, tujuannya supaya pelanggan yang tidak mengerti tentang

⁷⁴ Ko Ayong, wawancara, Jember, 22 Juni 2022

tata cara menggunakan internet dapat langsung datang ke tempat lapak jualan dan hal ini juga dapat mengantisipasi bagi pelanggan yang ingin melihat barang secara langsung, dalam penjualan *online* penjual juga memberikan penjelasan terhadap barang yang dijual sehingga memudahkan pembeli dalam hal memilih barang yang dibeli. Berikut akun media sosial yang dapat dikunjungi untk pembelian secara *online*:

Gambar 4.1
Penjualan melalui media sosial





Sumber : Facebook Dan Instagram Bursa Handphone Jompo Jember

Jam operasional di Bursa Handphone Jompo mulai dari jam 08.00-21.00. Dalam sehari, untuk hari libur tidak ada patokan paten jadi tergantung setiap penjual itu sendiri, penjual di Bursa Handphone Jompo dapat menjual Handphone rata-rata sekitar 2 hingga 4 handphone dalam sehari tergantung kondisi pelanggan, saat keadaan ramai dan sepi pelanggan. Dalam penjualannya menerapkan jenis penjualan *technical selling*, yaitu upaya pengelola bisnis untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pelanggan dari barang atau jasa. Dalam hal ini penjual memiliki tugas utama untuk mengidentifikasi serta menganalisa berbagai macam masalah serta kebutuhan yang

diperlukan oleh pelanggan. Kemudian menunjukkan produk yang ditawarkan untuk mengatasi masalah serta kebutuhan pelanggan.

2. Nama Pemilik Dan Karyawan Bursa Handphone Jompo

1) Pemilik usaha handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember

a. Ahmad Yongki selaku pemilik tempat usaha

2) Penjual handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember

a. Yuda selaku penjual handphone bekas

b. Yudi selaku penjual handphone bekas

c. Munir selaku penjual handphone bekas

d. Rudi selaku penjual handphone bekas

e. Wahyu selaku penjual handphone bekas

f. Hadi selaku penjual handphone bekas

g. Imam selaku penjual handphone bekas

3. Visi dan Misi Bursa Handphone Jompo

a. Visi dari Bursa Handphone Jompo

1) Memberikan pelayanan mengenai Handphone bekas, mulai dari kondisi barang hingga kelayakan pakai dengan mengedepankan kepuasan pelanggan⁷⁵

2) Kerja mencari barokah

b. Misi dari Bursa Handphone Jompo

1) Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan secara terus menerus.

⁷⁵ Ko Ayong, wawancara, Jember, 22 Juli 2022

- 2) Menyedi barang-barang berkualitas dan aman dalam memberikan kepuasan berselancar di dunia digital.
- 3) Menjadikan kepuasan pelanggan sebagai tolak ukur keberhasilan penjualan.

B. Penyajian Dan Analisis Data

Setiap penelitian harus disertai dengan penyajian data dan analisis data sebagai pelengkap penelitian. Penyajian dan analisis data merupakan bagian untuk mengungkapkan perolehan data dari proses penelitian yang telah disesuaikan dengan fokus penelitian dan di analisa dengan data yang relevan. Berdasarkan hasil penelitian, maka diuraikan data-data sistem penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo. Data disajikan secara berurutan yang telah mengacu pada fokus penelitian, sebagai berikut:

1) Pola Penjualan Handphone Bekas Pada Masa Covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan sebuah perusahaan untuk mendapatkan keuntungan serta dapat mempertahankan eksistensi perusahaan. Penjualan juga merupakan perpindahan hak milik suatu barang atau jasa, dari penjual kepada konsumen. Kemampuan penjual atau pedagang dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan. Dalam penjualan, pastinya penjual memasarkan dan mempromosikan produknya untuk menarik konsumen.

Dari hasil penelitian di lapangan mengenai penjualan handphone bekas dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi serta catatan lapangan sebagai pendukung dari penelitian ini maka diperoleh beberapa data yang berkaitan pola penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember antara lain:

a) Penentuan Harga

Setiap penjual, pastinya ingin mendapatkan keuntungan dari hasil penjualannya. Banyak cara yang dilakukan oleh penjual untuk meningkatkan hasil penjualannya, salah satunya yaitu dengan membuka lapak jualannya di tempat yang strategis serta dengan melakukan promosi barang atau produk melalui media sosial dan penentuan harga. Hasil wawancara dengan pak Munir selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan bahwa :

Kalau saya mas dalam memberikan harga kepada pelanggan dengan cara membandingkan harga asli dari beli baru handphone nya dengan harga bekas, biasanya saya liat di internet, nah dari situ saya dapat membandingkan kira kira harga yang pas buat saya dan pelanggan juga.⁷⁶

Menurut pak Yuda selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember mengungkapkan bahwa :

“Hampir sama seperti pak Munir, saya dalam menentukan harga biasanya liat harga bekas di internet dan waktu beli hp dari orang yang menjual dulu ke saya baru bisa menentukan harga.”⁷⁷

Hal ini juga diperkuat oleh pak Yudi selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan bahwa :

⁷⁶ Munir, *wawancara*, Jember, 7 Juli 2022

⁷⁷ Yuda, *wawancara*, Jember, 7 Juli 2022

Benar mas, untuk menentukan harga kita tidak langsung memberikan harga semau kita, harus melihat harga dipasaran dulu berapa dan pas kita dapat barangnya itu dengan harga berapa baru kita menentukan harga yang sekiranya kita dapat untung dan tidak terlalu memberatkan pelanggan.⁷⁸

Wawancara dengan Fadil selaku salah satu pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengungkapkan bahwa:

Saat penjual memberikan harga mereka menyuruh saya untuk membandingkan harga di tempat ini dengan tempat penjual handphone bekas yang berada di tempat lain dan juga menyuruh saya untuk mengecek harga dipasaran melalui internet, supaya saya yakin kalau harga disini itu benar adanya dan bisa bersaing dengan toko-toko lain disana.

Dari keterangan di atas dapat diketahui bahwa dalam menentukan harga, para penjual di Bursa Handphone Jompo Jember terlebih dahulu melakukan riset, yaitu dengan cara melihat harga di pasaran sekarang dan juga membandingkan dengan tempat jualan handphone bekas di tempat lain, serta harga di internet, sehingga saat menentukan harga nanti kedua belah pihak tidak ada yang merasa kecewa baik dari penjual maupun pelanggan, berikut daftar handphone bekas yang dijual di Bursa Handphone Jompo Jember:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Tabel 4.1
Daftar Harga Handphone

No	Merk	Spesifikasi	Harga
1.	Samsung	-Galaxy A72 ram 8/256	Rp. 4.750.000
		-Galaxy A72 ram 8/128	Rp. 4.450.000
		-Galaxy A52 ram 8/256	Rp. 4.100.000
		-Galaxy A52 ram 8/128	Rp. 3.900.000
		-Galaxy A32 ram 8/128	Rp. 3.100.000

⁷⁸ Yudi, wawancara, Jember, 7 Juli 2022

		-Galaxy A22 ram 6/128 -Galaxy A22 ram 6/128 -Galaxy A71 ram 8/128 -Galaxy A21s ram 3/32 -Galaxy A21 ram 6/128 -Galaxy A12 ram 6/128 -Galaxy A03s ram 4/64 -Galaxy A02s ram 4/64 - dll	Rp. 2. 350.000 Rp.2.000.000 Rp.2.500.000 Rp.1.575.000 Rp.1.850.000 Rp.1.600.000 Rp.1.500.000 Rp1.400.000
2.	VIVO	-Vivo y21s ram 4/128 -Vivo y20s ram 8/128 -Vivo Y20sg ram 4/128 -Vivo y20 ram 3/64 -Vivo y12s ram 3/32 -dll	Rp.2.000.000 Rp.2.200.000 Rp.1.775.000 Rp.1.525.000 Rp.1.450.000
3.	REALME	-Realme 8 ram 8/128 -Realme narzo 20 pro ram 8/128 -Realme narzo 20 ram 4/64 -Realme c31 ram 3/32 -Realme c21y ram 4/64 -Realme c21y ram 3/32 -Realme c12 ram 3/32 -dll	Rp.2.750.000 Rp.2.250.000 Rp.1.575.000 Rp.1.475.000 Rp.1.400.000 Rp.1.350.000 Rp.1.350.000
4.	OPPO	-oppo Reno 6 ram 8/128 -oppo Reno 5 ram 8/128 , Hp cas -oppo Reno 5f ram 8/128 , -oppo A95 ram 8/128 -oppo A55 ram 4/64 -oppo A54 ram 6/128 -oppo A54 ram 4/64 -oppo A92 ram 8/128 -oppo A5 2020 ram 3/64 -dll	Rp.3.000.000 Rp.2.500.000 Rp.3.000.000 Rp.2.850.000 Rp.2.300.000 Rp.2.200.000 Rp.2.000.000 Rp.2.200.000 Rp.1.500.000
5.	XIOMI	Redmi note 10 5G ram 4/128 -Redmi note 10s ram 8/128 -Redmi note 10s ram 6/64	Rp.2.750.000 Rp.2.400.000 Rp.2.200.000

	-Redmi note 11 ram 6/128	Rp.2.550.000
	-Redmi note 9 pro ram 6/64	Rp.2.350.000
	-Redmi note 9 ram 6/128	Rp.2.000.000
	-Redmi note 8 pro ram 6/128	Rp.2.250.000
	-Redmi note 8 pro ram 6/64	Rp.1.757.000
	-Redmi 9T ram 4/64	Rp.1.700.000
	-Redmi note 8 ram 6/128	Rp.1.600.000
	-dll	

Sumber : Bursa Handphone Jompo Jember

Dari tabel di atas dapat diketahui, daftar jenis handphone bekas yang dijual di Bursa Handphone Jompo dan tidak hanya itu harga yang ditawarkan di sini sangat terjangkau dan bisa bersaing dengan toko handphone bekas lain yang ada di Jember. Perlu diketahui harga di atas tidak paten atau masih bisa dinego oleh pelanggan sehingga mendapatkan harga yang sesuai bagi kedua belah pihak baik penjual maupun pelanggan serta untuk jenis handphone dapat berubah sewaktu-waktu. Karena barang sudah laku terjual atau sudah tidak ada lagi stok di tempat ini.

Bisa dianalisis bahwa penentuan harga dilakukan secara tidak langsung artinya, dengan cara melihat harga di pasaran sekarang dan juga membandingkan dengan tempat jualan handphone bekas di tempat lain, dan di internet, serta harga bisa dinego sampai terjadi kesepakatan. Sehingga saat menentukan harga nanti kedua belah

pihak tidak ada yang merasa kecewa baik dari penjual maupun pelanggan.

b) Cara Menjual

Pola penjualan sendiri adalah pola sendiri dalam KBBI berarti grafik, struktur, sistem, atau cara kerja yang mana disini artinya sebagai penjual harus bisa menentukan bagaimana pola dalam penjualannya atau sistem yang digunakan dalam melakukan proses jual beli dengan pelanggan sehingga dapat menghasilkan laba atau keuntungan yang maksimal. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik usaha handphone bekas di Bursa Handphone Jompo, penjual, serta pelanggan tentang pola penjualan handphone bekas mendapatkan hasil sebagai berikut.

Menurut pak Imam selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan bahwa:

Dalam melayani pelanggan pertama saya tanyakan dulu ingin membeli handphone merk apa atau jenis seperti apa, apabila jika pelanggan tidak punya merk yang sudah di inginkan sebelum kesini maka saya tawarkan handphone sesuai kebutuhan pelanggan dengan cara menanyakan keinginan pelanggan.⁷⁹

Dilanjutkan penjelasan dari pak Yudi selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan bahwa :

“Kalo saya selain menjual handphone bekas juga menerima penjualan handphone bekas dari pelanggan jadi kalo ada yang sudah bosan pengen ganti bisa disini tuker tambah dengan yang baru atau handphone nya rusak pengen dijual juga bisa.”⁸⁰

⁷⁹ Imam, wawancara, Jember, 7 Juli 2022

⁸⁰ Yudi, wawancara, Jember, 7 Juli 2022

Menurut bu Yana selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo

Jember mengatakan bahwa:

Pelayanan di tempat ini sangat memuaskan menurut saya, karena dalam memberikan pelayanan mereka dengan ramah dan sabar menuruti dan memberikan hal yang saya butuhkan mengenai handphone, serta merekomendasikan handphone sesuai dengan yang saya butuhkan.⁸¹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang dilakukan di Bursa Handphone Jompo Jember mengutamakan keinginan pelanggan supaya saat membeli barang di sini pelanggan merasa puas dan diharapkan dapat datang kembali ke sini. Serta mendengar keluhan apa saja yang dibutuhkan pelanggan dalam memilih handphone yang tepat. Hal ini sesuai dengan jenis penjualan *technical selling*, yaitu upaya pengelola bisnis untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang atau jasa.

c) **Volume Penjualan**

Volume penjualan atau total penjualan adalah ukuran banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Menurut pak Imam, selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember memberikan penjelasan bahwa:

“Untuk penjualannya sendiri, selama masa pandemi saya mengalami peningkatan penjualan yang semula sehari Cuma laku 2-3 Handphone pernah sampek sehari itu laku 7 Handphone sangking butuhnya orang Handphone.”⁸²

⁸¹ Yana, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

⁸² Imam, *wawancara*, Jember, 7 Juli 2022

Ditambahkan oleh pak Wahyu, selaku penjual di Bursa

Handphone Jompo Jember:

Benar, selama masa pandemi kami mengali peningkatan penjualan tapi , diawal bulan pertama berita Covid-19 masuk kejember itu kami sempat tutup toko selama 2 bulan, yaitu maret dab april dikarn perintah dari pemerintah untuk melakukan *lockdown* setelah itu kami bukak kembali dan Alhamdulillah tidak disangka minat warga untuk memiliki Handphone sangat besar dikarn kebutuhan, sehingga mereka mulai membeli Handphone di sini.⁸³

Hal ini juga diperkuat oleh saudara Fadil, selaku konsumen di

Bursa Handphone Jompo Jember:

Memang butuh yang namanya Handphone ini mas, soalnya kalo gak pakek Handphone gak bisa jalan aktifitas karna kan saya mahasiswa yang mana pas waktu perkuliahan melakukan tatap mukanya secara *daring/online*, sehingga mengharuskan saya untuk membeli Handphone, apalagi kalo sekarang Handphone yang spesifikasinya rendah gk mendukung mas, jadi beli lagi yang baru supaya dapat mendukung kegiatan belajar di kuliah. Yah alternatifnya beli bekas disini.⁸⁴

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa, ada peningkatan penjualan selama masa Covid-19 yang mana semula penjualan sehari berkisar 2-3 handphone setiap harinya kini mereka meraih untung lebih banyak hingga 7 handphone dalam sehari, dikarenakan memang kebutuhan handphone di era sekarang ini sangatlah penting untuk menunjang aktivitas selain memudahkan penggunaanya dengan handphone juga dapat membatasi penyebaran virus Covid-19 ini yang sedang melanda sampai sekarang. Dengan ini

⁸³ Wahyu, *wawancara*, Jember, 15 Juli 2022

⁸⁴ Fadil , *wawancara*, Jember, 15 Juli 2022

peneliti lampirkan penjualan per bulan di Bursa Handphone Jompo Jember.

Tabel 4.2
Penjualan Handphone Bekas Tahun 2020

No	Bulan	Jumlah Penjualan Handphone						
		Yudi	Yuda	Rudi	Munir	Wahyu	Hadi	Imam
1.	Januari	50	55	57	60	51	55	53
2.	Februari	52	60	51	55	55	50	54
3.	Maret	--	--	--	--	--	--	--
4.	April	--	--	--	--	--	--	--
5.	Mei	125	130	135	135	120	110	125
6.	Juni	140	145	150	130	125	125	130
7.	Juli	121	124	113	115	112	100	114
8.	Agustus	120	110	130	120	112	120	115
9.	September	125	130	135	135	120	110	125
10.	Oktober	89	90	95	91	97	90	94
11.	November	60	55	53	54	55	51	53
12.	Desember	57	50	51	50	48	59	45

Sumber : Bursa Handphone Jompo Jember

Dari data di atas dapat diketahui di Bursa Handphone Jompo Jember terjadi peningkatan penjualan selama masa Covid-19 ini dibuktikan dari data Bulan Mei mereka mulai beroperasi lagi setelah tutup selama 2 bulan akibat *lockdown* pada masa Covid-19 di Jember. Pada awal pembukaan kembali usaha jual beli handphone bekas, masyarakat mulai membutuhkan handphone dikarenakan menjadi kebutuhan untuk menunjang kegiatan/aktivitas sehari-hari sehingga pada bulan Mei hingga Juli mengalami peningkatan yang pesat hingga 2 kali lipat dari bulan biasanya sebelum adanya Covid-19 namun setelah itu mulai berangsur turun pada bulan Agustus hingga Oktober. Di bulan-bulan berikutnya kembali normal.

2) Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas Di Bursa Handphone Jompo Selama Masa Covid-19

a) Faktor- Faktor Konsumen Membeli Handphone Bekas

Faktor-faktor dalam pembelian handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember diantaranya, *pertama*; dengan situasi sekarang yang dimana sedang terjadi pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia maka timbullah berbagai masalah lain, salah satunya ialah masalah dari segi ekonomi yang mana dampaknya itu merugikan bagi negara maupun bagi masyarakat. Di Jember sendiri dampak dari Covid-19 memang sangat dirasa oleh masyarakat, sehingga perekonomian warganya menurun dari sebelum adanya Covid-19 sehingga untuk memenuhi kebutuhan mereka harus memutar otak

supaya dapat terpenuhi. Seperti yang disampaikan oleh pak Hamid selaku salah satu pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember.

Beliau menyampaikan:

Saya kemaren mengalami pemecatan dari kantor karna adanya Covid -19 ini mas ,sehingga saya sempat nganggur selama setengah tahun kemaren pas awal-awal masa Covid-19 sehingga hal itu berpengaruh terhadap perekonomian keluarga saya dan juga di masa pandemi ini sangat memerlukan yang namanya handphone jadi mau gak mau saya membeli handphone bekas.⁸⁵

Hal yang sama juga disampaikan oleh bu Ani selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember:

Saya sebagai ibu rumah tangga yang mengandalkan gaji suami juga merasakan dampak dari adanya pandemi Covid -19 , karna suami saya yang bekerja sebagai sopir bus tidak dapat menarik bus lagi, hal ini yang membuat suami saya menganggur selama pandemi Covid-19, sehingga berpengaruh terhadap perekonomian keluarga dan juga selama masa pandemi ini semuanya serba online jadi butuh yang namanya handphone dari situ saya memutuskan membeli handphone bekas.⁸⁶

Pendapat ini diperkuat oleh pak Wahyu selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember:

“Selama penjulanan di masa pandemi covid-19, pelanggan yang membeli handphone bekas di sini kebanyakan mengeluhkan permasalahan ekonomi yang mereka hadapi, sehingga mengharuskan mereka membeli handphone bekas.”⁸⁷

Dari pernyataan di atas dapat diketahui bahwa selama masa Covid-19 masyarakat mengalami dampak secara langsung dengan menurunnya tingkat perekonomian dan juga kesejahteraan serta dalam memenuhi kebutuhan hidup juga sulit. Sehingga dalam pemenuhan

⁸⁵ Hamid, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

⁸⁶ Ani, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

⁸⁷ Wahyu, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

barang handphone mereka memilih handphone bekas yang berada di Bursa Handphone Jompo Jember.

Faktor *kedua*; di Bursa Handphone Jompo Jember sendiri banyak dijumpai berbagai macam pembeli dan dengan alasan pembelian yang berbeda-beda salah satunya ingin memiliki handphone dengan kualitas dan fungsi yang sama tetapi dengan harga yang lebih murah. Hal ini diungkapkan oleh pak Hamid selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember:

“Alasan saya membeli handphone bekas yah supaya mendapatkan harga yang lebih murah dari harga barunya mas, juga dengan handphone bekas bisa mendapatkan barang yang fungsi dan kegunaan sama seperti handphone baru yang dikeluarkan pabrik.”⁸⁸

Hal yang sama juga diungkapkan oleh bu Yana selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember:

“Kalo saya memilih handphone bekas karena saya ingin menghemat pengeluaran dan dengan handphone bekas saya bisa mendapatkan fungsi dan kegunaan yang sama dengan handphone yang baru dibeli dari pabrik.”⁸⁹

Hal ini juga diperkuat dengan pendapat dari pak Imam selaku penjual di Bursa Handphone Jompo Jember:

“Di sini saya dan teman penjual yang lain menjualkan handphone memang dengan kualitas dan fungsi yang sama seperti yang dikeluarkan dengan pabrik akan tetapi handphone di sini merupakan barang bekas jadi harganya beda dengan yang dijual dari pabrik.”⁹⁰

Faktor *ketiga*; dengan kondisi pandemi covid-19 banyak sekali masyarakat yang membutuhkan handphone yang mana digunakan

⁸⁸ Hamid, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

⁸⁹ Yana, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

⁹⁰ Imam, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

untuk menunjang aktivitas keseharian mulai dari kerja hingga kegiatan belajar mengajar disekolah maupun jenjang kuliah. Untuk itu dalam memenuhi kebutuhan handphone sendiri, masyarakat lebih memilih untuk membeli handphone bekas. Seperti yang diungkapkan oleh bu Ani selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo, beliau mengatakan:

“Saya punya anak 3 dan yang 2 masih sekolah semua dan oleh guru dituntut harus punya Handphone supaya bisa belajar secara daring, yaudah mau gak mau yah saya harus beli handphone bekas supaya anak saya bisa tetep sekolah.”⁹¹

Hal yang sama juga disampaikan oleh bu Yana selaku pelanggan juga di Bursa Handphone Jompo, beliau menyampaikan:

“Kalo saya mas, karna pandemi Covid-19 ini saya coba jualan *online* untuk memenuhi kebutuhan hidup soalnya jualan ditoko sendiri sepi jadi yah butuh Handphone buat jualan, dan karna uangnya sedikit itu mas jadinya beli Handphone bekas disini.”⁹²

Pendapat diatas Diperkuat oleh pak Yuda selaku penjual di bursa Handphone jompo Jember, beliau mengungkapkan:

Iya benar mas, selama masa pandemi Covid-19 ini penjualan saya naik disebabkan oleh banyaknya orang membutuhkan Handphone, mulai dari yang untuk anaknya sekolah untuk kuliah atau buat jualan *online* bahkan pekerjaan lain pun membutuhkan yang namanya handphone supaya terhindar dari penyebaran wabah virus Covid-19.⁹³

Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa selama masa pandemi Covid-19 banyak orang yang membutuhkan handphone bekas. Hal ini disebabkan karena beberapa faktor yang terjadi di lapangan diantaranya, *pertama*; masalah ekonomi yang

⁹¹ Ani, *wawancara*, Jember, 22 Juli 2022

⁹² Yana, *wawancara*, Jember, 15 Juli 2022

⁹³ Yuda, *wawancara*, Jember, 15 Juli 2022

dihadapi oleh pelanggan akibat terjadinya pandemi Covid-19 sehingga mengharuskan mereka membeli handphone bekas ketimbang yang baru, dengan alasan ingin menghemat pengeluaran. *Kedua*; pelanggan menginginkan barang dengan kualitas dan fungsi yang sama tetapi dengan harga yang lebih murah sehingga membeli barang bekas. *Ketiga*; dengan kondisi pandemi covid-19 membuat mereka harus memiliki barang berupa handphone, yang tujuannya untuk menunjang aktivitas keseharian mulai dari kerja hingga kegiatan belajar mengajar disekolah maupun jenjang kuliah, sehingga untuk memenuhi kebutuhan handphone itu sendiri, mereka lebih memilih untuk membeli handphone bekas.

b) **Hierarki Kebutuhan Maslow**

Hierarki kebutuhan Maslow sendiri yaitu, hierarki atau bisa disebut juga tingkatan yang mana membahas tentang tujuan dalam hal pemenuhan kebutuhan seorang manusia. Maslow sendiri mengidentifikasi adanya lima tingkatan kebutuhan manusia, yaitu seseorang berusaha memenuhi jenjang kebutuhan yang lebih tinggi apabila jenjang yang paling rendah sudah terpenuhi.

1. Faktor fisiologi

Faktor pertama adalah kebutuhan fisiologi, yaitu kebutuhan pokok atau kebutuhan dasar, misalnya kebutuhan pangan, sandang dan papan, sehingga untuk memenuhi kebutuhan ini seseorang harus bekerja. Bagi seorang pekerja gaji atau upah yang diterima

merupakan hal utama yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Seperti yang disampaikan oleh Rizal selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan:

“Menurut saya handphone bukan termasuk kebutuhan pokok mas, tetap yang harus didahulukan itu seperti makan setiap harinya, pakaian yang kita pakai dan tempat tinggal juga supaya kita tenang dalam menjali kehidupan sehari-hari.”⁹⁴

Hal yang sama juga disampaikan oleh bu Ani selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan:

Memang harus itu mas untuk memenuhi kebutuhan pokok dulu. Kalau tidak begitu mana bisa hidup contohnya kayak kita makan, kalau tidak makan dalam sehari mana bisa hidup juga tempat tinggal, kalau kita tidak punya tempat tinggal mana bisa hidup, untuk itu maka menurut saya wajib yang namanya untuk memenuhi kebutuhan pokok terlebih dahulu. Untuk handphone sendiri baru saya beli ketika kebutuhan yang pokok sudah terpenuhi.⁹⁵

Hal ini juga diperkuat oleh bu Yana selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan:

Benar mas, yang namanya kebutuhan pokok itu harus dipenuhi terlebih dahulu supaya kita bisa hidup nyaman tanpa adanya kekhawatiran akan makan, pakaian, dan tempat tinggal dan juga agar dapat memenuhi kebutuhan yang lainnya seperti kebutuhan penunjang contohnya motor, handphone dan lain-lain.⁹⁶

Dari pemaparan pendapat di atas dapat diketahui bahwa handphone masih belum termasuk ke dalam kebutuhan fisiologi atau kebutuhan pokok/dasar. Karena menurut mereka lebih utama

⁹⁴ Rizal, wawancara, Jember, 25 Juli 2022

⁹⁵ Ani, wawancara, Jember, 25 Juli 2022

⁹⁶ Yana, wawancara, Jember, 25 Juli 2022

masalah makan, pakaian dan tempat tinggal untuk hidup ketimbang memiliki handphone tetapi tidak makan. Jadi dari ketiga hal tadi disebutkan harus dipenuhi terlebih dahulu supaya kehidupan dapat berjalan secara normal tanpa adanya kekhawatiran sehingga dari situ seseorang dapat melanjutkan untuk pemenuhan kebutuhan lain di atasnya seperti halnya membeli handphone.

2. Kebutuhan akan rasa aman

Apabila kebutuhan fisiologis relatif telah terpenuhi, maka muncul seperangkat kebutuhan-kebutuhan yang baru yang kurang lebih dapat dikategorikan (keamanan, kemantapan, ketergantungan, perlindungan, kebebasan dari rasa takut, cemas dan kekalutan; kebutuhan struktur, ketertiban, hukum, batas-batas; kekuatan pada diri pelindung, dan sebagainya.

Seperti yang disampaikan oleh Fadil selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan

“Kalo sekarang yang saya butuhkan untuk tetap merasa aman dikondisi sekarang ini yang lagi pandemi Covid-19 menurut saya sih handphone sama masker sih mas”⁹⁷

Hal yang sama disampaikan juga oleh Dimas selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan :

Kalo saya kebutuhan yang bisa membuat saya aman dikondisi sekarang ini adalah handphone sih, karna saya sebagai mahasiswa memang sangat butuh yang namanya handphone ini untuk menunjang kegiatan belajar di kampus

⁹⁷ Fadil, wawancara, Jember, 25 Juli 2022

dan memang program dikampus waktu itu sempat daring/kuliah *online*.⁹⁸

Hal ini juga diperkuat oleh pendapat bu Nisa selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan :

Benar mas, kebutuhan akan handphone memang sangat saya rasakan dan apabila tidak memiliki yang namanya handphone ini membuat saya merasa tidak aman/ cemas dan takut tidak bisa melakukan aktivitas seperti pada umumnya dan takut tertinggal dengan yang lainnya, untuk itu menurut saya biar aman saya harus punya handphone⁹⁹

Dari pernyataan di atas dapat diketahui bahwa kebutuhan barang handphone merupakan salah satu contoh dari kebutuhan akan rasa aman. Hal ini terjadi karena di kondisi pandemi Covid-19 yang melanda mengharuskan masyarakat untuk melakukan kegiatan di dalam ruangan agar tidak tertular virusnya, sehingga membuat seseorang harus memiliki handphone supaya tetap bisa beraktivitas dan merasa aman dikondisi ini, apabila seseorang tidak memilikinya mereka akan merasa tidak aman.

3. Kebutuhan akan rasa memiliki dan rasa cinta

Apabila kebutuhan-kebutuhan *Faali* (fisiologi) dan keselamatan cukup terpenuhi, maka muncul kebutuhan-kebutuhan cinta, rasa kasih, dan rasa memiliki, dan seluruh jalur yang telah di gambarkan diulangi kembali dengan menempatkan hal-hal ini sebagai titik pusat yang baru. Maka sekarang, dan belum pernah sebelumnya, orang mulai mencari dan menginginkan rasa cinta

⁹⁸ Dimas, *wawancara*, Jember, 25 Juli 2022

⁹⁹ Nisa, *wawancara*, Jember, 25 Juli 2022

untuk dimilikinya, seperti halnya hobi. Berikut hasil wawancara dengan pak Hadi selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan :

“Untuk handphone bukan termasuk kebutuhan rasa suka atau hobi saya tapi lebih ke burung peliharaan itu mas, sekali beli bisa sampe ratusan ribu bahkan ada yang sampe jutaan, tapi tetep saya beli karena udah senang dan cinta sama burung peliharaan.”¹⁰⁰

Hal yang sama juga disampaikan oleh Rina selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan :

Kalo saya paling senang itu nyobain handphone tipe baru mas, jadi setiap ada keluaran handphone baru itu saya beli atau kadang saya datang kesini untuk jual handphone saya dan ditukar dengan handphone yang baru, karena saya orangnya senang ikutin trend dan suka/cinta dengan handphone.¹⁰¹

Hal ini juga diperkuat dengan pendapat Siska selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan :

“Kalo udah namanya suka dan cinta sama suatu barang berapun pasti dibayar mas, contohnya kalo suka ikan hias, arwana yang harganya mahal bisa sampe jutaan aja sampe dibeli buat menuhi rasa cintanya akan barang tersebut, gitu mas.”¹⁰²

Dari penjelasan narasumber di atas dapat diketahui bahwa, ketika seseorang sudah memiliki rasa cinta dan suka terhadap suatu barang/jasa maka mereka tidak akan memikirkan yang namanya biaya, berapapun pasti mereka bayar untuk memenuhi rasa cinta dan suka tersebut. Dengan catatan mereka sudah memenuhi kebutuhan dasar dan kebutuhan rasa aman terlebih dahulu.

¹⁰⁰ Hadi, *wawancara*, Jember, 25 Juli 2022

¹⁰¹ Rina, *wawancara*, Jember, 25 Juli 2022

¹⁰² Siska, *wawancara*, Jember, 25 Juli 2022

Contohnya seperti handphone apabila seseorang sudah menyukai dan sangat menginginkannya maka dia akan melakukan apapun agar bisa mendapatkannya baik dengan cara membeli baru atau membeli bekas apabila *budget* yang dimilikinya kurang, supaya dapat terpenuhi rasa cinta akan handphone tersebut.

4. Kebutuhan akan harga diri

Pemenuhan kebutuhan harga diri membawa perasaan percaya pada diri-sendiri, kegunaan, kekuatan, kapabilitas, dan kalaikan, kegunaan dan rasa diperlukan oleh dunia. Tetapi rintangan menuju pemenuhan kebutuhan ini menimbulkan perasaan-perasaan rendah-diri, kelemahan, dan tidak berdaya. Harga-diri yang paling mantap dan karenanya paling sehat dilandaskan pada penghargaan yang diperoleh dari orang lain dan bukan pada ketenaran atau kemasyhuran faktor-faktor luar dan pujian yang berlebihan dan tidak mendasar. Seperti yang disampaikan oleh pak Hadi selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan:

Untuk pemenuhan akan harga diri kalo saya pribadi mas, saya contohkan misal saya sebagai lelaki harga dirinya adalah bekerja. Untuk itu saya berusaha semaksimal mungkin dalam memujudkannya tanpa menghiraukan omongan dari orang-orang di sekitar saya, yang penting fokus menjalaninya sehingga nanti bila sukses maka akan mendapat pengakuan dari orang lain.¹⁰³

¹⁰³ Hadi, wawancara, Jember, 22 Juli 2022

Hal yang sama juga dikatakan oleh Yana selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan :

Menurut saya pengakuan tentang diri kita terhadap orang lain itu tidak penting mas, yang penting itu kita sudah menjalani dengan sebaik dan semaksimal mungkin sesuai ketentuan yang benar dan selebihnya biar Allah yang menilai, dan untuk orang lain bebas berpendapat terhadap kita.¹⁰⁴

Hasil wawancara dengan Siska selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan:

“Menurut saya dalam mendapatkan pengakuan orang lain itu perlu mas. Soalnya saya beli handphone bela-balain beli bekas supaya tidak gengsi saat kumpul bareng temen ibu-ibu yang lain, pas kumpulan arisan juga.”¹⁰⁵

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa, Semua orang dalam masyarakat mempunyai kebutuhan atau menginginkan penilaian terhadap dirinya yang mantap, mempunyai dasar yang kuat, dan biasanya bermutu tinggi, rasa hormat diri, atau harga diri, dan penghargaan orang-orang lainnya. Karena, kebutuhan-kebutuhan ini dapat diklasifikasikan dalam dua perangkat tambahan. Yakni, *pertama*; keinginan kekuatan, prestasi, kecukupan, keunggulan dan kemampuan, kepercayaan pada diri sendiri dalam menghadapi dunia, dan kemerdekaan dan kebebasan. *Kedua*; hasrat nama baik atau gengsi, prestise (yang dirumuskan sebagai penghormatan dan penghargaan dari orang lain), status, ketenaran dan kemuliaan, dominasi, pengakuan,

¹⁰⁴ Yana, wawancara, Jember, 22 Juli 2022

¹⁰⁵ Siska, wawancara, Jember, 22 Juli 2022

perhatian, arti yang penting, martabat, atau apresiasi. Contohnya seperti gengsi saat tidak mempunyai handphone yang bagus saat ada perkumpulan dengan orang banyak.

5. Aktualisasi Diri

Aktualisasi diri dapat didefinisikan sebagai perkembangan yang paling tinggi dan penggunaan semua bakat dalam diri setiap manusia. Meskipun kebutuhan-kebutuhan dalam tingkat yang lebih rendah dipuaskan, seperti merasa aman secara fisik maupun emosional, mempunyai perasaan memiliki dan cinta serta merasa bahwa setiap manusia adalah individu-individu yang berharga, namun masih merasa kecewa, tidak tenang dan tidak puas jika gagal berusaha untuk memuaskan kebutuhan aktualisasi diri. Seperti yang disampaikan oleh Fadil selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan:

Kalo saya sendiri tidak pernah terlalu mengaktualisasi diri, karena kembali lagi manusia diciptakan dengan kelebihan dan kekurangannya masing-masing sehingga kita hanya perlu berusaha sebaik mungkin dan selebihnya kita pasrahkan kepada Allah SWT.¹⁰⁶

Hal yang sama juga disampaikan oleh Dimas selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan :

“Menurut saya memang perlu untuk mengaktualisasi diri tapi tetap diimbangi dengan ingat bahwasannya apa yang kita miliki sekarang semua datangnya dari Allah. SWT. Dan tugas kita hanya berusaha menjadi lebih baik.”¹⁰⁷

¹⁰⁶ Fadil, wawancara, Jember, 22 Juli 2022

¹⁰⁷ Dimas, wawancara, Jember, 22 Juli 2022

Hasil wawancara dengan Yana selaku pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember mengatakan:

Menurut saya jika terlalu memaksakan dalam berbuat sesuatu terhadap suatu hal tanpa di iringi dengan ibadah dan pasra kepada tuhan maka akan menerima resiko berat apabila dia gagal dalam melakukannya, akan tetapi berbeda bila kita berusaha dengan semampu kita dan menyerahkan sisanya kepada tuhan. Maka akan menerima sedikit resiko dalam mental apabila nanti gagal.¹⁰⁸

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa, jika dianalisa menggunakan hierarki kebutuhan Maslow didapatkan hasil yaitu, *pertama*; setiap pelanggan yang membeli di Bursa Handphone Jompo Jember memilih membeli handphone bekas karena kebutuhan akan barang tersebut mengingat dengan kondisi pandemi covid-19 membuat setiap masyarakat harus memiliki handphone supaya tetap dapat beraktivitas seperti biasanya walau dirumah dan berguna untuk mencegah penularan dari virus, sehingga handphone yang semula merupakan kebutuhan akan harga diri kini berubah menjadi barang kebutuhan akan rasa aman. Apabila seseorang tidak memilikinya mereka akan merasa tidak aman atau takut ketinggal dengan orang lain. *Kedua*; jika dianalisa menggunakan hierarki kebutuhan Maslow setiap pelanggan yang membeli di Bursa Handphone Jompo Jember lebih mementingkan kebutuhan pokok/dasar terlebih dahulu seperti kebutuhan akan makan, pakaian, dan tempat tinggal, supaya mereka merasa aman

¹⁰⁸ Yana, wawancara, Jember, 22 Juli 2022

dan tidak khawatir akan kebutuhan itu. Selanjutnya baru memenuhi kebutuhan lain yang tingkatannya ada di atas itu seperti kebutuhan akan rasa aman, kebutuhan rasa cinta dan memiliki, kebutuhan akan harga diri, terakhir kebutuhan akan aktualisasi diri.

C. Pembasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan peneliti melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi di lapangan dengan judul “Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas di Bursa Handphone Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19” perlu adanya pembahasan temuan. Di mana, dari analisis data dikaji dengan teori yang ada dan mengetahui keterikatan keduanya guna menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini. Pembahasan temuan disusun berdasarkan pokok indikator dan sub rumusan masalah seperti pemaparan dalam penyajian data dan analisis.

1. Pola Penjualan Handphone Bekas Pada Masa Covid-19 Di Bursa Handphone Jompo Jember

Berdasarkan temuan hasil penelitian tentang pola penjualan handphone bekas pada sub bab sebelumnya adalah pola sendiri dalam KBBI berarti grafik, struktur, sistem, atau cara kerja yang mana di sini artinya sebagai penjual harus bisa menentukan pola dalam penjualannya atau sistem yang digunakan dalam melakukan proses jual beli dengan pelanggan sehingga dapat menghasilkan laba atau keuntungan yang maksimal. Maka diantaranya:

a. Penentuan Harga

Mekanisme penentuan harga adalah proses yang berjalan atas gaya (kekuatan) tarik menarik antara konsumen dengan produsen atau penjual yang bertemu di pasar. Hasil dari kekuatan tarik menarik tersebut adalah terjadinya harga untuk setiap barang dan membutuhkan banyak faktor dalam prosesnya.¹⁰⁹

Dari penelitian diketahui bahwa penentuan harga dilakukan secara tidak langsung artinya, dengan cara melihat harga di pasaran sekarang dan juga membandingkan dengan tempat jualan handphone bekas di tempat lain, dan di internet, serta harga bisa dinego sampai terjadi kesepakatan. Sehingga saat menentukan harga nanti kedua belah pihak tidak ada yang merasa kecewa baik dari penjual maupun pelanggan.

Temuan ini sama dengan penelitian Herwina Ratna Sari yang berjudul “Perilaku Pemasaran Di Forum Jual Beli Handphone Second Bengkulu Menurut Pemikiran Muhammad Syakir Sula” yang membahas penentuan harga dalam jual beli handphone. Sedangkan dengan penelitian bagas wahyudi yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Handphone New&Second Di Sosial Media Facebook (Studi Kasus Di Facebook Grup Jual Beli Handphone New&Second Solo Dan Sekitarnya)” bertolak belakang karena membahas tentang tinjauan hukum Islam dalam praktek jual beli.

¹⁰⁹ Boediono, *Ekonomi Mikro* (Yogyakarta, BPFE- Yogyakarta, 2018), 8.

b. Cara Menjual

Penjualan adalah kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang, jasa, dan ide, kepada pasar agar dapat mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Di dalam perekonomian, seseorang yang menjual barang atau jasa mendapat imbalan berupa uang.¹¹⁰

Penjualan yang dilakukan oleh penjual di Bursa Handphone Jompo mengun 2 metode, yakni penjualan secara *offline* dan penjualan secara *online*. Tujuan dari penjualan *online*, yaitu untuk memperluas distribusi barang pada wilayah-wilayah tertentu. Sedangkan penjualan secara *offline*, tujuannya supaya pelanggan yang tidak mengerti hal yg menggunakan internet dapat langsung datang ketempat lapak jualan dan melihat barang secara langsung.

Dalam memberikan pelayanan di Bursa Handphone Jompo Jember mengutamakan keinginan pelanggan supaya saat membeli barang di sini pelanggan merasa puas dan diharapkan dapat datang kembali ke sini. Serta mendengar keluhan apa saja yang dibutuhkan pelanggan dalam memilih handphone yang tepat. Hal ini sesuai dengan jenis penjualan *tehnical selling*, yaitu upaya pengelola bisnis untuk

¹¹⁰ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas Jilid II (Jakarta:2005), 668

meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang atau jasa.

Temuan ini sama dengan penelitian Nur Wahi yang berjudul “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo” yang membahas mengenai metode atau cara dalam menjual barang terhadap konsumen. Sedangkan dengan penelitian Desi Safitri yang berjudul “Praktek Jual Beli Pakaian Bekas Di Pasar Sangkumpal Bonang Kota Padang Sidempuan Ditinjau Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah” bertolak belakang karena membahas tentang hukum ekonomi syariah dalam praktek jual beli dengan konsumen.

c. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan total keseluruhan dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan atau badan usaha dari suatu kegiatan pemasaran dalam periode tertentu.¹¹¹ Dalam penelitian ini selama masa pandemi Covid-19 penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember mengalami peningkatan yang sangat pesat hingga 2 kali lipat dari sebelum adanya Covid-19 yang mana pada bulan Januari 2020 sebelum adanya masa pandemi rata-rata penjualan sebulan berkisar antara 50- 60 unit handphone. Namun setelah pandemi Covid-19 melanda Jember usaha jual beli handphone bekas sempat berhenti beroperasi selama 2 bulan yaitu di bulan Maret-April

¹¹¹ Fauzi Dwi Putra, “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop”, *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol.9, No.2 (2017), 464.

karena kebijakan dari pemerintah di Jember untuk melakukan *lockdown*, namun setelah itu mulai beroperasi kembali pada bulan Mei yang mana tidak disangka minat masyarakat terhadap handphone mengalami peningkatan sehingga hal ini berpengaruh terhadap penjualan handphone bekas dengan meningkatnya penjual dalam sebulan yaitu berkisar antara 120-135. Setelah itu mulai berangsur turun pada bulan Agustus hingga Oktober. Di bulan-bulan berikutnya kembali normal.

Temuan ini sama dengan penelitian I Made Adi Dwirana Putra, “Analisis Permintaan Konsumen Rumah Tangga terhadap Minyak Goreng Curah di Kota Denpasar” yang membahas tentang volume penjualan dari barang bekas. Sedangkan dengan penelitian Dede Ery Astuty, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Konsumen Rumah Tangga Terhadap Minyak Goreng Curah Di Gampong Lamtimpeung Kecamatan Darussalam Aceh Besar” bertolak belakang karena membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen untuk membeli barang bekas.

2. Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas Di Bursa Handphone Jompo Jember Selama Masa Covid-19

a) Faktor- Faktor Konsumen Membeli Handphone Bekas

Dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari setiap orang berbeda dalam mengonsumsi barang atau jasa tergantung pendapatan yang dimiliki oleh seseorang. Apabila pendapatan seseorang tinggi maka

mereka akan cenderung membeli barang normal, tetapi berbeda dengan seseorang yang memiliki pendapatan rendah mereka cenderung membeli barang inferior yang harganya relatif lebih murah contohnya barang bekas.¹¹²

Dalam penelitian ini dengan adanya kondisi wabah pandemi Covid-19 membuat semua hal jadi sulit untuk dilakukan bukan hanya dalam beraktifitas bahkan untuk mendapatkan bahan pangan pun susah, sehingga mengakibatkan masyarakat Jember harus berpikir bagaimana untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Adapun beberapa faktor yang terjadi di lapangan diantaranya, *pertama*; masalah ekonomi yang dihadapi oleh pelanggan akibat terjadinya pandemi Covid-19 sehingga mengharuskan mereka membeli handphone bekas ketimbang yang baru, dengan alasan ingin menghemat pengeluaran. *Kedua*; pelanggan menginginkan barang dengan kualitas dan fungsi yang sama tetapi dengan harga yang lebih murah sehingga membeli barang bekas. *Ketiga*; dengan kondisi pandemi covid-19 membuat mereka harus memiliki barang berupa handphone, yang tujuannya untuk menunjang aktivitas keseharian mulai dari kerja hingga kegiatan belajar mengajar di sekolah maupun jenjang kuliah, sehingga untuk memenuhi kebutuhan handphone itu sendiri, mereka lebih memilih untuk membeli handphone bekas.

¹¹² P3EI UII, *Ekonomi Islam*, 312-314.

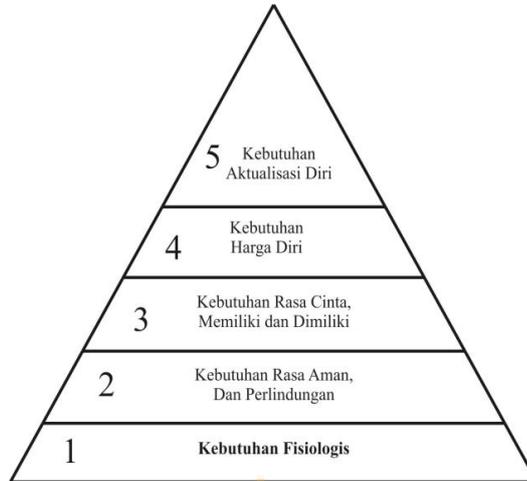
Temuan di penelitian ini sama dengan penelitian Ilham Labib “Jual Beli Handphone Bekas Rekondisi Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen Dan Hukum Islam (Studi Kasus Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi Surakarta)” yang membahas perilaku konsumen tentang faktor-faktor konsumen membeli barang. Sedangkan dengan penelitian Herwina Ratna yang berjudul “Perilaku Pemasaran Di Forum Jual Beli Handphone Second Bengkulu Menurut Pemikiran Muhammad Syakir Sula” penelitian ini berbeda karena membahas perilaku pemasaran suatu barang.

b) Hierarki Kebutuhan Maslow

Dalam buku yang berjudul “*motivation and personality*” dikenal dengan teori Maslow mengidentifikasi adanya lima tingkatan kebutuhan manusia, yaitu seseorang berusaha memenuhi jenjang kebutuhan yang lebih tinggi apabila jenjang yang paling rendah sudah terpenuhi.¹¹³ Tingkatan kebutuhan pertama adalah kebutuhan fisiologi, yaitu kebutuhan pokok atau kebutuhan dasar, misalnya kebutuhan pangan, sandang dan papan, sehingga untuk memenuhi kebutuhan ini seseorang harus bekerja. Bagi seorang pekerja gaji atau upah yang diterima merupakan hal utama yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Adapun kebutuhan lain diantaranya adalah kebutuhan fisiologi, keutuhan rasa aman, kebutuhan rasa cinta, kebutuhan penghargaan diri dan kebutuhan aktualisasi diri.

¹¹³ Abraham Maslow, *Motivation and Personality (Teori Motivasi dengan Ancangan Hierarki Kebutuhan Manusia)* (Jakarta: PT Gramedia, 1984), 41.

Gambar 4.1
Hierarki Kebutuhan Maslow



sumber: Abraham H. Maslow, *motivation and personality*.

Dalam penelitian ini didapatkan hasil sebagai berikut:

1.	Kebutuhan fisiologi	Di dalam penelitian ini tetap mementingkan kebutuhan pokok terlebih dahulu seperti: <ol style="list-style-type: none"> 1. Sandang 2. Pangan 3. Papan/ tempat tinggal Supaya tidak khawatir dalam menjalani kehidupan sehari-hari dan melanjutkan ke kebutuhan lain contohnya handphone
2.	Kebutuhan harga diri	Alasan kebutuhan harga diri menjadi kebutuhan kedua setelah kebutuhan pokok adalah karena dikondisi pandemi covid-19 membuat setiap masyarakat harus memiliki handphone supaya tetap dapat beraktivitas seperti biasanya walau di rumah dan berguna untuk mencegah penularan dari virus, sehingga handphone yang semula merupakan kebutuhan akan harga diri kini berubah menjadi barang kebutuhan akan rasa aman. Apabila seseorang tidak memilikinya mereka akan merasa tidak aman atau takut ketinggalan dengan orang lain.
3.	Kebutuhan rasa aman	Dalam penelitian ini kebutuhan akan handphone menjadi barang kebutuhan rasa aman karena untuk bertahan di kondisi pandemi Covid-19, masyarakat diharuskan memilikinya supaya bisa bertahan dan

		menjalankan aktivitas seperti biasanya.
4.	Kebutuhan rasa cinta	Dalam penelitian ini ketika seseorang sudah memiliki rasa cinta dan suka terhadap suatu barang/jasa maka mereka tidak akan memikirkan yang namanya biaya, berapapun pasti mereka bayar untuk memenuhi rasa cinta dan suka tersebut. Dengan catatan mereka sudah memenuhi kebutuhan dasar dan kebutuhan rasa aman terlebih dahulu. Contohnya seperti handphone apabila seseorang sudah menyukai dan sangat menginginkannya maka dia akan melakukan apapun agar bisa mendapatkannya entah itu dengan membeli baru atau membeli bekas apabila <i>budget</i> yang dimilikinya kurang, supaya dapat terpenuhi rasa cinta akan handphone tersebut.
5.	Kebutuhan aktualisasi diri	Di penelitian ini kebutuhan di tingkatan teringgi dapat terpenuhi apabila seseorang sudah memenuhi tingkatan sebelumnya. Sedangkan handphone merupakan barang ditingkatan kebutuhan harga diri jadi otomatis jika seseorang ingin mengaktualisasi diri pasti dia sudah memiliki barang dari kebutuhan sebelumnya. Contohnya artis jika ingin mengaktualisasi dirinya pasti dia sudah memiliki handphone untuk menunjang karirnya.

Sumber: Diolah

Poin penting yang didapat dari data pembanding di atas yaitu,

pertama; setiap pelanggan yang membeli di Bursa Handphoe Jompo

Jember memilih membeli handphone bekas karena kebutuhan akan

barang tersebut, mengingat dengan kondisi pandemi Covid-19

membuat setiap masyarakat harus memiliki handphone supaya tetap

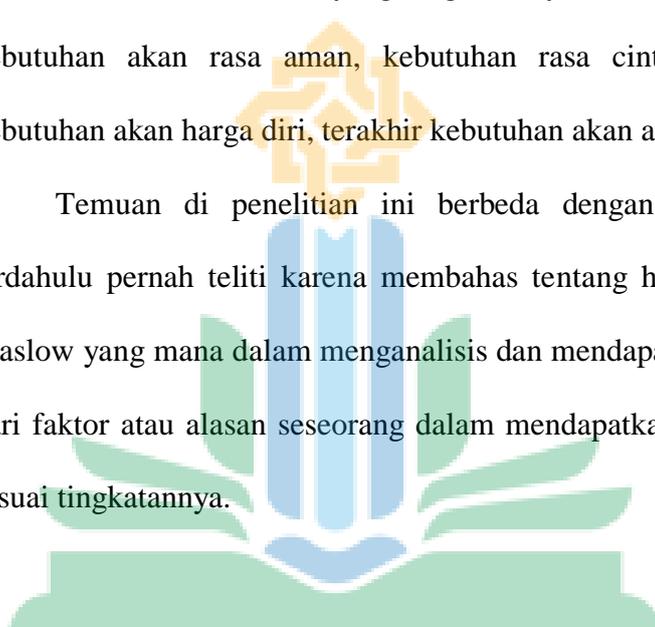
dapat beraktivitas seperti biasanya walau dirumah dan berguna untuk

mencegah penularan dari virus. Sehingga handphone yang semula

merupakan kebutuhan harga diri kini berubah menjadi barang

kebutuhan akan rasa aman. Apabila seseorang tidak memilikinya mereka akan merasa tidak aman atau takut tertinggal dengan orang lain. *Kedua*; jika dianalisa menggunakan hierarki kebutuhan Maslow setiap pelanggan yang membeli di Bursa Handphone Jompo Jember lebih mementingkan kebutuhan pokok/dasar terlebih dahulu seperti kebutuhan akan makan, pakaian, dan tempat tinggal, supaya mereka merasa aman dan tidak khawatir akan kebutuhan itu. Selanjutnya baru memenuhi kebutuhan lain yang tingkatannya ada di atas itu seperti kebutuhan akan rasa aman, kebutuhan rasa cinta dan memiliki, kebutuhan akan harga diri, terakhir kebutuhan akan aktualisasi diri.

Temuan di penelitian ini berbeda dengan penelitian yang terdahulu pernah teliti karena membahas tentang hierarki kebutuhan Maslow yang mana dalam menganalisis dan mendapatkan data melihat dari faktor atau alasan seseorang dalam mendapatkan barang tersebut sesuai tingkatannya.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Penjualan di Bursa Handphone Jompo Jember menggunakan jenis penjualan *technical selling*, yaitu upaya pengelola bisnis untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pelanggan dari barang atau jasa. Dalam hal ini penjual memiliki tugas utama untuk mengidentifikasi serta menganalisa berbagai macam masalah serta kebutuhan yang diperlukan oleh pelanggan. Kemudian menunjukkan produk yang ditawarkan untuk mengatasi masalah serta kebutuhan pelanggan. Pola penjualan yang terjadi pada masa pandemi mengalami peningkatan penjualan handphone bekas hingga 2 kali lipat dari penjualan biasa sebelum ada pandemi Covid-19.
2. Jika dianalisis menggunakan teori hierarki Maslow peningkatan penjualan di Bursa Handphone Jompo Jember ini terjadi karena barang handphone yang semula merupakan barang ditingkatan kebutuhan harga diri, naik menjadi barang di tingkatan kebutuhan rasa aman akibat adanya pandemi Covid-19. Sehingga apabila tidak memilikinya maka timbul rasa tidak aman atau takut tidak dapat melakukan aktivitas seperti orang lainnya. Sehingga mengakibatkan masyarakat wajib memiliki yang namanya handphone.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan sebagai berikut:

1. Bagi Bursa Handphone Jompo Jember sebaiknya melakukan perbaikan tempat dan penambahan fasilitas seperti tempat duduk yang nyaman supaya pelanggan tertarik untuk datang ketempat ini. Menambah akun media sosial untuk berjualan secara *online* tidak hanya lewat facebook dan instagram saja tetapi menambah akun jualan seperti shoppe, tokopedia, lazada dan *market place* yang lain-lain
2. Bagi masyarakat dengan situasi pandemi covid-19 ini yang mengharuskan menggunakan handphone sebaiknya untuk tidak terlalu aktif dalam menggunakan handphone supaya terhindar dari penyakit psikis *nomophobia (no mobile phone phobia)* yaitu rasa takut dan cemas berlebihan seseorang apabila jauh dari handphone.
3. Bagi peneliti selanjutnya penulis menyarankan untuk penelitian selanjutnya tidak hanya meneliti tentang pola penjualannya saja, namun dapat meneliti dari segi promosi produk, produktifitas perusahaan, maupun laba yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Lincolin. 2008. *Ekonomi Manajerial*. Yogyakarta: PBEF-Yogyakarta
- Boediono. 2018. *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta
- BPS-statistik Indonesia. Rata-Rata Gaji Bersih Sebulan(Rupiah) Buruh/ Karyawan/Pegawai Menurut Provinsi, Pada Masa Pandemi Covid-19. (20 November 2021)
- Darma Wijaya, Roy Irawan. 2018. “Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat”. *Jurnal Bisnis*. Vol.16,No.1 : 11
- Departemen Pendidikan Nasional. 2001. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Djamal. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Belajar
- Ery Astuty, Dede. 2018. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Konsumen Rumah Tangga Terhadap Minyak Goreng Curah Di Gampong Lamtimpeung Kecamatan Darussalam Aceh Besar”. Universitas Syiah Kuala.
- Fauzi Dwi Putra, 2017 “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop”, *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol.9, No.2 : 464
- Fauzia, Ika Yunia dan Abdul Kadir Riyadi. 2014. *Prinsip Ekonomi Islam (Perspektif Maqashid al-Syariah)*. Jakarta: Kencana.
- Goble, Frank G. 1987. *Mazhab ketiga Psikologi Humanistik Abraham Maslow*. Penerjemah A. Supratiknya. Yogyakarta: Kanisius.
- <https://cerdasco.com/apa-itu-barang-inferior/>, diakses(20 oktober 2021).
- Labib, Ilham. 2020. “Jual Beli Handphone Bekas Rekondisi Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen Dan Hukum Islam(Studi Kasus Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi Surakarta)”. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Surakarta.
- Masjhur, Ibnu Mas’ud. 2020. *Jika Engkau Meminta, Allah Pasti Memberi 25 Usaha Agar Doamu Dikabulkan*. Yogyakarta: Araska.
- Maslow, Abraham. 1984. *Motivation and Personality* (Teori Motivasi dengan Ancangan Hierarki Kebutuhan manusia). Jakarta : PT Gramedia.

- Medias, Fahmi. 2018. *Ekonomi Mikro Islam*. Magelang: Unimma Press
- Moleong, Lexy J. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdayakrya.
- Mulyasa, Deddy. 2016. *Metodologi Penelitian Hukum*. Bandung: PT. Reamaja Rosdakarya.
- Nur Fatoni, Siti. 2014. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Bandung: Pustaka Setia
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). 2014. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Press.
- Putong, Iskandar. 2010. *Economics Pengantar Mikro dan Makro*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Qordhawi, Yusuf. 1997. *Norma dan Etika Ekonmi Islam*. Jakarta: Gema Insani.
- Rasyid, Suherman. 1998. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan makro*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Ratna Sari, Herwina. 2021. Perilaku Pemasaran Di Forum Jual Beli Handphone Second Bengkulu Menurut Pemikiran Muhammad Syakir Sula skripsi Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu.
- Safitri, Desi. 2019. “Praktek Jual Beli Pakaian Bekas Di Pasar Sangkumpal Bonang Kota Padangsidimpuan Ditinjau Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah”. IAIN Padangsidimpuan.
- Salim, Amir. 2018. “Analisis Pemahaman Dan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Pengepul Barang Bekas Di Kota Palembang”. Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syari’ah (STEBIS) Indo Global Mandiri (IGM) Palembang.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta .
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alf.
- Sukirno, Sadono. 2013. *Pengantar Teori Mikroekonomi* Edisi ke-3. Jakarta: rajawali pers.
- Thian, Alexander. 2021. *Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Tim Revisi Buku Pedoman Karya Tulis Ilmiah IAIN Jember. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.

Yana, Densi. 2019. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Laptop Bekas Di Toko Komputer Babe Kota Jambi”. Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Fauzil Adim

Nim : E20182328

Prodi/ Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skepsi ini adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 25 Agustus 2022

Menyatakan



Muhammad Fauzil Adim
E20182328

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Matrik

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODOLOGI PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
<p>Analisis Hirarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas Di Bursa Handphone Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19</p>	Hirarki kebutuhan maslow	<p>Perilaku konsumen</p> <p>1. Kebutuhan fisiologi</p> <p>2. Kebutuhan akan rasa aman</p> <p>3. Kebutuhan akan Rasa Memiliki dan Rasa Cinta</p> <p>4. Kebutuhan akan harga diri</p> <p>5. Aktualisasi Diri</p>	<p>1. Halal dan thayyib</p> <p>2. Sederhana</p> <p>3. Tidak israf & tidak tabdzir</p> <p>1. Sandang</p> <p>2. Pangan</p> <p>3. Papan</p> <p>1. Kebebasan dari rasa takut</p> <p>1. Cinta</p> <p>2. Rasa kasih</p> <p>3. Rasa memiliki</p> <p>1. Penghargaan akan orang lain</p> <p>2. Gengsi</p> <p>1. Tidak tenang</p> <p>2. Tidak puas</p>	<p>1. Informan :</p> <p>a. Konsumen yang membeli hp bekas di Bursa Handphone Jompo Jember</p> <p>b. Pemilik toko dan penjual handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember</p> <p>2. Dokumentasi</p> <p>3. Kepustakaan (literatur terkait)</p>	<p>1. Pendekatan Penelitian: Kualitatif</p> <p>2. Jenis Penelitian: Studi Lapangan</p> <p>3. Lokasi Penelitian: Bursa Handphone Jompo Jember.</p> <p>4. Teknik pemilihan subyek penelitian: Teknik Purposive</p> <p>5. Teknik Pengumpulan data:</p> <p>a. Wawancara</p> <p>b. Observasi</p> <p>c. Dokumentasi</p>	<p>1. Bagaimana pola penjualan handphone bekas pada masa covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember ?</p> <p>2. Bagaimana analisis hirarki kebutuhan maslow dalam penjualan hp bekas di Bursa Handphone Jompo Jember?</p>
	Penjualan	<p>1. Trade Selling</p> <p>2. Missionary Selling</p>	<p>1. Kegiatan promosi</p> <p>2. Peragaan</p> <p>1. Membeli barang</p>			

		<p>3. Tehnical Selling</p> <p>4. New Bussines Selling</p> <p>5. Responsive Selling</p> <p>Barang bekas</p> <p>Barang Inferior</p>	<p>dari penyalur (Makelar.Agen, reseller)</p> <p>1. Pemberian saran pada pembeli</p> <p>1. Membuka transaksi baru (asuransi)</p> <p>1. Menciptakan hubungan baik dengan pelanggan sehingga menjurus ke pembelian ulang.</p> <p>1. Permintaan naik ketika pendapatan turun</p> <p>2. Tidak boros</p>		<p>6. Analisis Data: Deskriptif</p> <p>7. Keabsahan Data: Triangulasi sumber</p>	
--	--	---	---	--	--	--

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas di Bursa Handphone Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19

Lokasi: Jl. Sultan Agung, Kaliwates, Jember

No	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
1.	Senin, 20 juni 2022	Mengirim surat izin penelitian	
2.	Kamis, 7 juli 2022	Wawancara dengan ko ayong mengenai latar belakang, profil bursa handphone jompo jember, kelebihan dan kendala, serta penjual handphone bekas di sini.	
3.	Jumat, 15 Juli 2022	Wawancara dengan para penjual di bursa handphone jompo jember, mengenai pola penjualan dan tingkat penjualan selama masa pandemic covid-19	
4.	Rabu, 20 Juli 2022	Wawancara dengan pelanggan mengenai faktor apa saja yang membuat mereka membeli handphone bekas di bursa handphone jompo jember	
5.	Senin, 25 juli 2022	Wawancara dengan pelanggan mengenai kebutuhan-kebutuhan yang ada di hierarki kebtuhan maslow	
6.	Senin, 22 Agustus 2022	Mengambil surat selesai penelitian di bursa handphone jompo jember	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 22 Agustus 2022

Mengetahui
Pemilik tempat usaha



Ahmad Yongki



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-495 /Un.22/7.a/PP.00.9/06/2022 20 Juni 2022
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Kepada Yth.
Pemilik Usaha Bursa Hp Jompo Kabupaten Jember
Jl. Sultan Agung. No. 116, Kaliwates, Kab. Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Muhammad Fauzil Adim
NIM : E20182328
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai "Analisis Hirarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Hp Bekas Di Bursa Hp Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19" di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

SURAT KETERANGAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Ahmad Yongki
Alamat : Jl. Perum gunung batu, gumuk kerang, Kec. Sumpalsari, Kab. Jember
Jabatan : Ketua Penjual Di Bursa Handphone Jompo Jember

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Muhammad Fauzil Adim
Nim : E20182328
Prodi/ Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Mahasiswa dengan data tersebut telah benar-benar melakukan penelitian di Bursa Handphone Jompo Jember mulai dari tanggal 20 Juni 2022 s.d 22 Agustus 2022 dalam rangka menyusun skripsi dengan judul **“Analisis Hierarki Kebutuhan Maslow Pada Penjualan Handphone Bekas di Bursa Handphone Jompo Jember Pada Masa Pandemi Covid-19”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Jember, 22 Agustus 2022



Ahmad Yongki

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PEDOMAN WAWANCARA

3. Fokus: Bagaimana pola penjualan handphone bekas pada masa Covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember?
 - a. Bagaimana penentuan harga dalam menjual handphone bekas?
 - b. Apa saja merk dan jenis handphone yang di jual?
 - c. Bagaimana cara menjual handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember?
 - d. Apa saja keuntungan membeli handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember?
 - e. Bagaimana mengatasi keluhan pelanggan saat membeli handphone bekas?
 - f. Berapa volume penjualan selama masa pandemic covid-19 di Bursa Handphone Jompo Jember?

4. Fokus: Bagaimana analisis hierarki Maslow dalam penjualan handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember?
 - a. Apa saja Faktor faktor pelanggan membeli handphone bekas?
 - b. Apakah kondisi pandemi covid-19 ada pengaruh terhadap penjualan?
 - c. Apakah handphone merupakan kebutuhan pokok?
 - d. Bagaimana handphone bisa menjadi kebutuhan penting di masa pandemi covid-19?
 - e. Apakah penting membeli barang untuk menghilangkan gengsi dan untuk mendapat pujian dari orang lain?
 - f. Apakah pernah mengaktualisasi diri terhadap suatu barang?

DOKUMENTASI



Lokasi penelitian di Bursa Handphone Jompo Jember



Kegiatan transaksi jual beli handphone bekas



Wawancara Ahmad Yongki/ ko ayong (Pemilik tempat usaha jual beli handphone bekas di Bursa Handphone Jompo Jember)



Wawancara Bapak Yuda (Ketua Penjualan di Bursa Handphone Jompo Jember)



Wawancara Bapak Munir (penjual di Bursa Handphone Jompo Jember)



Wawancara bapak Imam (penjual di Bursa Handphone Jompo Jember)



Wawancara Bapak Hamid (pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember)



Wawancara Fadil (pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember)



Wawancara ibu Ani (pelanggan di Bursa Handphone Jompo Jember)

BIODATA PENULIS



DATA DIRI:

Nama : Muhammad Fauzil Adim
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 29 Mei 2000
NIM : E20182328
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : JL. Gajahmada XXIII, RT 010/RW 001
Kel. Kaliwates, Kec. Kaliwates, Kab.
Jember
No. Tlp : 08980184637
Email : fauziladim341@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Mima Condro Jember
2. SMP Negeri 1 Jember
3. SMA Negeri 3 Jember
4. UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember