

MODEL PENETAPAN HARGA DAN POTONGAN KERUGIAN PADA JUAL BELI EMAS DI PASAR INDUK BONDOWOSO

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh :
Illyinal Jannah
NIM E20172017

Pembimbing :
HJ. Nurul Setianingrum, SE, M.M
NIP. 196905231998032001

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
OKTOBER 2021**

**MODEL PENETAPAN HARGA DAN POTONGAN KERUGIAN
PADA JUAL BELI EMAS DI PASAR INDUK BONDOWOSO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Illiyyinal Jannah
E20172017

Disetujui Pembimbing:



HJ. Nurul Setyaningrum, SE, M.M
NIP. 196905231998032001

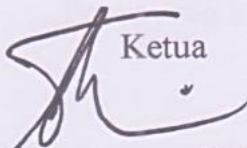
MODEL PENETAPAN HARGA DAN POTONGAN KERUGIAN PADA JUAL BELI EMAS DI PASAR INDUK BONDOWOSO

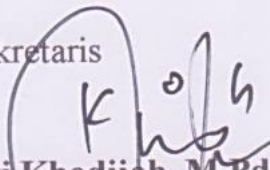
SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah


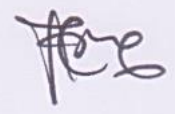
Hari : Kamis
Tanggal : 14 Oktober 2021

Tim Penguji


Ketua
Totor Fanshurna, S.Th.I.,M.E.I.
NIP. 198112242011011008

Sekretaris

Siti Khodijah, M.Pd.
NIP. 198609192019032016

Anggota:

1. Dr. Roni Subhan, M.Pd ()
2. Hj. Nurul Setianingrum, S.E, M.M ()

Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dr. Khandan Rifa'i, SE., M.Si.
NIP: 196808072000031001


MOTTO

QS. An-Nisa Ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
مَتْنِكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu." (Qs. An-Nisa:29)¹

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

¹Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah Untuk Wanita*, (Bandung: JABAL, 2010), hlm. 83

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang dan atas dukungan dan doa dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan, semoga skripsi ini dapat ridho di sisi-Nya, dan sebagai tanda terimakasih, saya persembahkan karya sederhana ini kepada :

1. Kedua orang tua saya Bapak (Alm. Abd Cholil), Ibu (Astutik), dan Bapak Sambung (Ihsan S.H) tersayang yang tidak henti-hentinya mendoakan putri tercinta nya, kakak (Agung Hadi Putro S.Com dan Chikita Fararicke Sisi Haskar Amd.Keb), keponakan (Calysta Angkiya Bilqis) tersayang, serta seluruh keluarga besar saya yang selalu mendoakan dan memberi semangat hingga saat ini.
2. Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Jadid (KH. MOH. Zuhri Zaini) serta seluruh jajaran Pengasuh, Guru-Guru SMPNJ dan MANJ, Guru-Guru SDN Dabasah 05, Ustadz dan Ustadzah tercinta yang sudah memberikan ilmu dan bimbingan yang bermanfaat dan barokah.
3. Teman-teman kelas ES 1 terlebih kordinator kelas Sulvi Eka Faujiah, teman geng Nonop dan Firyal, juga teman-teman kos tercinta Safina, Nay dan Jiah yang selalu mendukung dalam hal perkuliahan.
4. Marvelous Guardian (MV) Izzah Qotrun Nada, Zahrotul Fauziah, Dewi Intan MPW dan yang lain lain yang sudah memberi semangat serta dukungannya dalam berbagai hal dan kondisi apapun.
5. Almamater tercinta UIN KH ACHMAD SIDDIQ Jember, terimakasih karena telah memberikan saya kesempatan untuk menuntut ilmu selama ini.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah rabbil' alamin, segala puji syukur kehadiran Allah SWT. Atas berkat rahmat karunia serta hidayah-Nya, sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi, yang berjudul **MODEL PENETAPAN HARGA DAN POTONGAN KERUGIAN PADA JUAL BELI EMAS DI PASAR INDUK BONDOWOSO**, sebagai salah satu persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE), dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis tidak akan bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik tanpa adanya segala usaha do'a serta dukungan dari banyak pihak, maka dari itu penulis menyampaikan banyak-banyak ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E, M.M., selaku Rektor UIN KH ACHMAD SIDDIQ Jember dan sekaligus Dosen Penasihat Akademik (DPA).
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KH ACHMAD SIDDIQ Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah.
4. Ibu HJ. Nurul Setianingrum, S.E, M.M selaku pembimbing yang dengan sabar meluangkan waktu dan pemikiran untuk memberikan ilmu dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini.

5. Seluruh Dosen UIN KH ACHMAD SIDDIQ Jember yang telah ikhlas menjariahkan ilmunya selama kuliah.
6. Kepada Bapak H. Yudi, H. Wanto, H. Nardi, H. Faqih, Ibu Astutik, H. Moya, dan ibu Sinta sebagai pemilik toko emas.
7. Kepada Bapak Agung, Ibu Yuli selaku asisten toko emas. Juga bapak Nanang selaku pengrajin emas.
8. Kepada Bapak Hasan Basri selaku kepala pengelola pasar induk Bondowoso.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis tercatat sebagai amal salih yang diterima Allah SWT. Penulis mengakui skripsi ini masih banyak kekurangan dan kekeliruan, baik yang terdapat dalam pembahasan maupun penulisan. Oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik untuk kesempurnaan skripsi ini.

Jember, 1 September 2021

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Illiyyinal Jannah
NIM. E2017201

ABSTRAK

Illiyinal Jannah, HJ. Nurul Setianingrum, SE,M.M : *Model Penetapan Harga Dan Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Di Pasar Induk Bondowoso*

Emas merupakan salah satu bentuk investasi yang cenderung bebas resiko. Maka dari itu kalangan investor menilai bahwa dengan berinvestasi emas, nilai dari kekayaan mereka akan tetap terjaga. Banyak orang rela mengeluarkan dana yang cukup besar demi mendapatkan logam mulia dengan macam variasi salah satunya perhiasan emas. Adanya perbedaan penetapan harga dan juga potongan kerugian pada per gram emas di masing-masing toko membuat persaingan harga menjadi ketat dan masyarakat harus menilai manfaat yang akan diterima dengan harga yang telah mereka dapatkan dalam berinvestasi.

Berdasarkan latar belakang di atas, fokus penelitian ini yaitu: 1. Bagaimana model penetapan harga pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso?, 2. Bagaimana potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso?, 3. Bagaimana implikasi model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso?.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bagaimana model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso.

Peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian *field research*. Dalam menentukan informan peneliti menggunakan teknik *purposive* yaitu pertimbangan memilih informan yang di anggap mengetahui informasi terkait permasalahan yang akan diteliti. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah: 1. Model penetapan harga yang digunakan oleh beberapa toko emas di pasar induk Bondowoso menggunakan metode penetapan harga yang mengestimasi permintaan untuk barang dengan menentukan harga yang bisa diharapkan dan diterima oleh masyarakat, juga menentukan harga dasar dan laba yang bisa di harapkan. 2. Potongan kerugian di beberapa toko emas menggunakan penetapan potongan harga tetap dan harga pasar. 3. Implikasi model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso saling berkaitan antara harga jual dan potongan kerugian untuk bisa menstabilkan keuangan tokonya.

Kata Kunci : *model penetapan harga, potongan kerugian, jual beli dan emas*

ABSTRACT

Illiyinal Jannah, Hj. Nurul Setianingrum, SE,M.M : Pricing Models And Loss Reduction On Gold Sale In Purchase In Bondowoso Home Market

Gold is one of the investments that tend to be risk-free. Thus, investors consider that by investing in gold, the value of their wealth will be maintained. Many people are willing to spend much money to get precious metals with various variations, one of which is gold jewelry. The existence of differences in pricing and discounted losses each gram of gold in each store makes price competition fiercer. The public must assess the benefits that will be received at the price they have received in investing.

Based on the background above, this research focuses on 1. What is the pricing model for buying and selling gold in the Bondowoso home market?, 2. How is the loss discount on the sale and purchase of gold in the Bondowoso home market?, 3. What are the implications of the pricing model and discounted losses on buying and selling gold in the Bondowoso home market?

This research aims to describe how the pricing model and discount on the sale and purchase of gold in the Bondowoso home market.

The results of this study are 1. The pricing model used by several gold shops in the Bondowoso home market uses a pricing method that estimates the demand for goods by determining the price that the community can expect and the base price and the expected profit, 2. Discounts at some gold shops use fixed and market price discounts, 3. The implication of the pricing model and discounted losses on the sale and purchase of gold in the Bondowoso home market is interrelated between the selling price and discounted losses to stabilize the store's finances.

Keyword: *buying and selling gold, loss discount and pricing model*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
LAMPIRAN-LAMPIRAN	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Definisi Penelitian	11
F. Sistematika Pembahasan	14
BAB II : KAJIAN KEPUSTAKAAN	16
A. Penelitian Terdahulu	16
B. Kajian Teori.....	34

1. Konsep Harga	34
2. Penetapan Harga.....	45
3. Potongan Kerugian	50
4. Jual Beli.....	52
5. Emas	53
BAB III : METODE PENELITIAN.....	57
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	57
B. Lokasi Penelitian	57
C. Subyek Penelitian	58
D. Teknik Pengumpulan Data	59
E. Analisis Data	62
F. Keabsahan Data	63
G. Tahap-tahap Penelitian	64
BAB IV : PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	66
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	66
B. Penyajian dan Analisis	75
C. Pembahasan Temuan	93
BAB V : PENUTUP	102
A. Kesimpulan.....	102
B. Saran	103
DAFTAR PUSTAKA	105

DAFTAR TABEL

A. Tabel 1.1.....	4
B. Tabel 1.2.....	5
C. Tabel 1.3.....	7
D. Tabel 2.1.....	31
E. Tabel 4.1.....	66
F. Tabel 4.2.....	68
G. Tabel 4.3.....	70
H. Tabel 4.4.....	97
I. Table 4.5.....	99

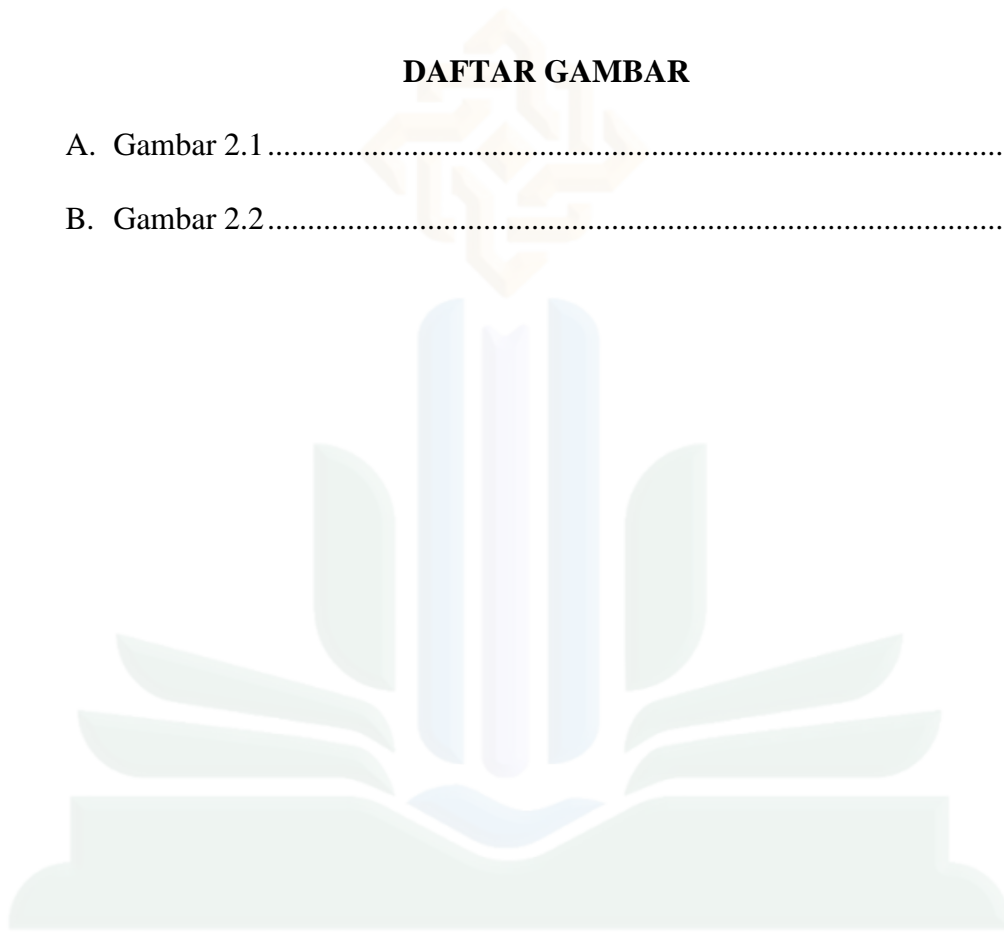
UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

DAFTAR GAMBAR

A. Gambar 2.1	41
B. Gambar 2.2	44



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Emas merupakan logam mulia yang padat, lembut, lentur dan mengkilat diantara logam mulia lainnya. Emas juga sering dijadikan sebagai alat tukar dalam perdagangan maupun standard keuangan di berbagai Negara. Nilai emas yang tidak pernah mengalami penyusutan membuat pelaku bisnis atau masyarakat sering memilih emas untuk berinvestasi. Oleh karena itu, transaksi jual beli emas pada umumnya banyak mendatangkan keuntungan bagi pelaku bisnis. Selain itu, emas juga bisa dikemas dalam berbagai bentuk, seperti emas batangan, emas koin, dan emas perhiasan, sehingga masyarakat dapat menentukan jenis investasi emas yang diinginkan.¹

Bersamaan dengan itu emas merupakan salah satu bentuk investasi yang cenderung bebas resiko. Kalangan investor menilai bahwa dengan berinvestasi emas, nilai dari kekayaan mereka akan tetap terjaga. Beberapa kelebihan emas sebagai media investasi adalah memiliki tingkat likuiditas yang tinggi, tidak terpengaruh inflasi, nilainya tidak ditentukan oleh pemerintah serta bebas pajak.² Maka dari itu tidak heran bahwa tingkat peminat perhiasan emas di kalangan masyarakat cukup tinggi dan tanpa mengenal kasta dari masing masing kalangan.

¹Anita, *Analisi Komparasi Investasi Logam Mulia Emas Dengan Saham Perusahaan Pertambangan Di Bursa Efek Indonesia 2010-2014*. Esensi Jurnal Bisnis Dan Manajemen, Vol. 5, No. 2, Oktober 2015, hlm. 243

²Texia Lestari, *Pengaruh Nilai Tukar dan Harga Emas Terhadap Indeks Harga Saham Gabung di Bursa Efek Indonesia (Pasca Setahun Penelitian Presiden)*, Jurnal Akutansi dan Sistem Teknologi Informasi, Vol. 12, No. 2, Juni 2016, hlm. 202

Di tanah air, emas sudah menjadi symbol atau status dalam berbagai budaya di Indonesia. Seolah ada sebuah kesepakatan yang tak tertulis, bahwa emas adalah logam mulia yang mempunyai nilai tinggi dan nilai keindahannya berpadu dengan harganya sehingga menjadikan emas sebagai sarana mengekspresikan diri. Banyak orang rela mengeluarkan dana yang cukup besar demi mendapatkan logam mulia dengan berbagai macam variasinya.³

Berdasarkan ketentuannya emas mempunyai kadar yang berbeda beda seperti: emas dengan kadar paling tinggi yaitu 99,99% (24K) yang sering kali disebut sebagai emas tua, dan emas tua biasanya berkarat antara 24-21 seperti: 916%(22K). Sedangkan untuk emas muda biasanya berkisar pada karat 20-8. Seperti 420% (10K), 375% (9K) dan 300%(8K). Semua kadar emas itu berlaku di Indonesia tanpa terkecuali.⁴ Kadar emas yang telah tertera merupakan rata rata emas yang beredar di kalangan masyarakat.

Selama ini perdagangan internasional banyak yang mengaca ke pasar *London* kota yang sudah ratusan tahun dikenal sebagai pusat perdagangan emas dunia. Setiap harinya harga emas dimulai di London dan disepakati oleh para pedagang emas.⁵ Maka dari itu emas mempunyai harga ketetapan dari pusat yang biasa disebut harga *london (London Gold Fix)*. *London* sendiri merupakan istilah yang digunakan sebagai patokan untuk harga jual beli emas yang muncul sampai dua kali dalam sehari. Hal ini dikarenakan harga emas

³Deni Purnama, Emas: *ANTARA MATA UANG DAN KOMODITAS*, Economic: Jurnal ekonomi dan hukum Islam, Vol. 4, No. 1, 2014, hlm.82

⁴Faramita Rosari dkk, *Pengaruh Psikologi Konsumen dan Perssepsi Nilai Terhadap Minat Berinvestasi Emas Mulai Pada Pegadaian (Persero) Cabang Ulak Karang Padang*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol. 8, No. 2, Mei 2017, hlm. 4

⁵William Tanuwidjaja, *Cerdas Investasi Emas*, (Yogyakarta: MedPress, 2009), hlm. 50

berubah ubah setiap saat mengikuti nilai mata uang dollar. Sehingga dibutuhkan harga tetap untuk melakukan jual beli emas.⁶ Harga *London* merupakan sarana patokan harga yang menjadi acuan bagi semua pedagang perhiasan emas untuk bisa menghitung dan menetapkan harga yang sesuai dalam penjualannya.

Ada beberapa brand emas yang sangat populer dan familiar di kalangan masyarakat seperti: *UBS Gold*, *King Halim*, *HWT* dan *Antam*. Brand tersebut sudah tidak asing lagi dikebanyakan masyarakat, karena sudah sering menjadi bahan untuk transaksi jual beli emas. Selain itu industri perhiasan emas terbesar di Indonesia terletak di Jawa Timur. Maka dari itu Jawa Timur sudah menjadi pusat pengrajin emas. Pusat pabrik emas di Jawa Timur sendiri terletak di Surabaya, dengan demikian para sales emas khususnya yang berada di lingkungan Jawa Timur akan membeli dari pabrik tersebut dan didistribusikan pada seluruh toko perhiasan emas yang ada di daerah Jawa Timur termasuk pasar Induk Bondowoso. Oleh karena itu rata rata toko emas di pasar induk Bondowoso memiliki produk yang sama dengan model dan harga pembelian yang sama dari sales emas.⁷

Pada bisnis perhiasan emas, umumnya yang tersedia pada toko perhiasan emas mereka telah memberikan layanan purna jual beli dan perawatan emas yang terbaik dan juga lengkap seperti reparasi dan cuci emas,

⁶<https://sahabatpegadaian.com> diakses tanggal 02 Desember 2020, pukul 19.45

⁷ Agus Mulyadi, “*Jawa Timur Pusat Industri Perhiasan Emas*”, Kompas.com, 10 Desember 2020

serta telah memberikan model model perhiasan terbaru.⁸ Jadi sudah tidak asing lagi bagi masyarakat untuk sering bertaransaksi di toko emas yang telah tersedia di daerahnya. Banyaknya toko emas yang tersedia pada daerah tersebut membuat persaingan penjualan emas sangatlah ketat, khususnya di daerah pasar induk Bondowoso, di pasar ini terdapat beberapa jenis toko perhiasan emas seperti pada tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1
Data Jenis-Jenis Toko Emas

Toko Emas Muda	Toko Emas Tua	Toko Emas Campuran
Tiara	Garuda	Asli
Sumber Mas	Rejeki	Super
Cahaya Baru	Dewa Dewi	Murni Jaya
Srikandi		
Sri Rejeki I		
Sri Rejeki II		
Sri Rejeki III		

Sumber: Surve Lapangan

Berdasarkan tabel 1.1 yang tertera, menjelaskan bahwa rata-rata toko emas yang ada disana banyak yang menjual perhiasan emas muda dari pada emas tua, karena daya tarik minat masyarakat cenderung lebih memilih emas muda sebagai bahan untuk investasi. Mengingat emas muda memiliki harga yang lebih murah dan terjangkau di dibandingkan dengan emas tua. Terdapat 7 toko perhiasan emas yang khusus menjual emas muda dan terletak di dalam pasar induk Bondowoso. Beberapa toko tersebut seperti toko perhiasan emas Tiara, Cahaya Baru, Srikandi, Sri Rejeki I, Sri Rejeki II, Sri Rejeki III dan Sumber Mas.

⁸Alifah, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Toko Emas Gajah Batu*, Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis, Vol. 1, No. 2, Februari 2019, hlm.126

Pada suatu perusahaan dalam meningkatkan penjualan harus memberikan harga yang terjangkau, harga seimbang dengan kualitas yang diberikan, termasuk memberikan variasi harga terhadap konsumen dan juga harga yang ditawarkan kompetitif dengan harga para pesaing.⁹ Selain dilihat pada model barang perhiasan emas dan juga fasilitas perawatan emas yang disediakan, para calon konsumen juga akan menanyakan mengenai harga ketetapan pergram emas dan potongan kerugian harga di toko tersebut.

Pada berbagai usaha, penentuan harga barang dan jasa merupakan kunci utama sebagai strategi dari sistem yang mengatur usaha, persaingan yang ketat, tinggi rendahnya pertumbuhan ekonomi dan peluang usaha bagi yang menempati pasar, karena harga mempengaruhi posisi dan kinerja dari keuangan serta dapat mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek. Harga produk atau jasa merupakan faktor penentu utama permintaan pasar serta mempengaruhi posisi pesaing dan saham pasar bagi perusahaan.¹⁰ Setiap toko memiliki model berbeda dalam penetapan harga tetapi tetap berpatokan pada harga *London*. Seperti pada tabel 1.2 yang mencantumkan harga pada per gram emas:

Tabel 1.2
Data Harga Emas di Beberapa Toko Emas

No	Nama Toko	Ketetapan Harga
1.	Srikandi	Rp. 350.000,-/gram (8K) Rp. 450.000,-/gram (9K) Rp. 450.000,-/gram (10K)
2.	Cahaya Baru	Rp. 350.000,-/gram (8K)

⁹ Vionna Adipramita dan Ida Bagus Cempena, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, persepsi Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Perhiasan Emas Lancar Jaya Sekaran*, Jurnal Ekonomi Manajemen (JEM17), Vol. 4, No. 1, Mei 2019, hlm. 81

¹⁰ Marius P. Angipora, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), Cet 2, hlm. 268

		Rp. 450.000,-/gram (9K) Rp. 460.000,-/gram (10K)
3.	Tiara	Rp. 350.000,-/gram (8K) Rp. 450.000,-/gram (9K) Rp. 470.000,-/gram (10K)
4.	Sri Rejeki I	Rp. 350.000,-/gram (8K) Rp. 425.000,-/gram (9K) Rp. 450.000,-/gram (10K)
5.	Sri Rejeki II	Rp. 350.000,-/gram (8K) Rp. 425.000,-/gram (9K) Rp. 450.000,-/gram (10K)
6.	Sri Rejeki III	Rp. 350.000,-/gram (8K) Rp. 425.000,-/gram (9K) Rp. 450.000,-/gram (10K)
7.	Sumber Mas	Rp. 350.000,-/gram (8K) Rp. 450.000,-/gram (9K) Rp. 450.000,-/gram (10K)

Sumber: Wawancara pada pemilik toko

Berdasarkan data pada tabel 1.2 terdapat beberapa toko dengan mencantumkan harga berbeda pada pergram emasnya, untuk emas 8K dikisarkan harga emasnya dengan rata-rata Rp. 350.000,-/gram, untuk emas 9K dengan rata-rata harga Rp. 425.000 – Rp. 450.000,-/gram, dan untuk emas 10K dengan rata-rata harga Rp. 450.000 – Rp. 470.000,-/gram.

Pada ketentuan potongan kerugian pemilik toko juga tidak luput untuk menyesuaikan dengan harga *London*. Karena naik turunnya harga *London* juga berpengaruh pada harga potongan kerugian. Disisi lain ada beberapa poin penting yang perlu diperhatikan ketika hendak menerima kembali barang yang telah keluar dari toko seperti: memeriksa surat/tanda bukti pembelian emas di toko yang bersangkutan, kondisi barang yang perlu diteliti, dan beberapa kecacatan pada barang (bila terjadi kerusakan barang). Jika salah satu dari syarat tersebut terjadi, maka akan ada tambahan potongan kerugian yang diberikan pemilik toko pada konsumen.

Pada jual beli emas ada yang dinamakan sebagai harga potongan kerugian, yang mana harga tersebut sudah di sampaikan besaran potongan kerugian pada pergram emasnya pada awal berlangsungnya transaksi jual beli emas. Jadi dalam terjadinya transaksi jual beli emas, konsumen (pembeli) sudah menyetujui akan ketetapan potongan kerugian pada pergram emasnya. Pada penetapan pergramnya pun terdapat perbedaan antara satu toko dan toko yang lainnya seperti:

Tabel 1.3
Data Harga Potongan Kerugian Emas di Beberapa Toko

No	Nama Toko	Harga Potongan Kerugian
1.	Srikandi	Rp. 15.000,-/gram (<i>All kind</i>)
2.	Cahaya Baru	Rp. 15.000,-/gram (<i>All kind</i>)
3.	Tiara	Rp. 29.000,-/gram (<i>All kind</i>)
4.	Sri Rejeki I	Rp. 20.000,-/gram (9K&10K) Rp. 15.000,-/gram (8K)
5.	Sri Rejeki II	Rp. 20.000,-/gram (9K&10K) Rp. 15.000,-/gram (8K)
6.	Sri Rejeki III	Rp. 20.000,-/gram (9K&10K) Rp. 15.000,-/gram (8K)
7.	Sumber Mas	Rp. 20.000,-/gram (<i>All kind</i>)

Sumber: Wawancara pada pemilik toko

Berdasarkan data pada tabel 1.3 dicantumkan terkait perbedaan harga potongan kerugian untuk pergram emas pada toko-toko perhiasan emas. Perbedaan harga potongan kerugian hanya berkisar yaitu antara Rp. 15.000 – Rp. 29.000,-/gram, karena penjual mengambil 10% - 15% dari harga jual sebagai laba untuk pergram emasnya.

Peneliti mengambil lokasi penelitian di pasar induk Bondowoso, karena pasar tersebut merupakan pusat perbelanjaan tradisional terbesar di daerah Bondowoso, dengan demikian pasar ini mempunyai potensi yang besar dalam

melayani masyarakat dan juga menyediakan banyak kebutuhan konsumen. Juga pengunjung dari pasar ini tidak hanya dari masyarakat sekitar namun dari berbagai kota yang berkunjung dan bertransaksi di pasar tersebut. Juga mempunyai peran penting dalam pembangunan perekonomian di kabupaten Bondowoso dan memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat. Selain itu perbedaan model penetapan harga dan juga potongan kerugian pada beberapa toko perhiasan emas menjadikan alasan bagi peneliti untuk melakukan penelitian yang terkait dengan jual beli emas di pasar induk Bondowoso.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk menyusun skripsi yang berjudul **“MODEL PENETAPAN HARGA DAN POTONGAN KERUGIAN PADA JUAL BELI EMAS DI PASAR INDUK BONDOWOSO”**.

B. Fokus Penelitian

Adapun fokus penelitian dalam penelitian ini didasarkan pada latar belakang di atas, adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana model penetapan harga emas pada jual beli emas dipasar induk Bondowoso?
2. Bagaimana potongan kerugian emas pada jual beli emas dipasar induk Bondowoso?
3. Bagaimana implikasi model penetapan harga emas dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.¹¹ Adapun beberapa tujuan peneliti dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui model penetapan harga emas pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso.
2. Untuk mengetahui potongan kerugian emas pada jual beli emas dipasar induk Bondowoso.
3. Untuk mengetahui implikasi model penetapan harga emas dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisikan tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis. Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi pihak, antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan memberi pengetahuan dan manfaat yang signifikan bagi semua pihak, tentunya tentang keilmuan yang menjelaskan tentang teory yang berkaitan dengan *model penetapan harga dan*

¹¹Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, Jember: IAIN Jember, 2017, hlm. 45.

potongan kerugian pada jual beli emas. Juga menambah wawasan keilmuan mengenai teori-teori yang berhubungan dengan model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas. Selain itu dapat diharapkan sebagai bahan pembanding dan pengembang dalam penelitian di masa mendatang.

Penelitian ini juga diharapkan bisa memberikan manfaat pemahaman yang mendalam bagi semua masyarakat (konsumen) dan juga bisa menjadi acuan dalam menetapkan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso, supaya tidak ada pihak yang dirugikan dalam transaksi jual beli.

2. Manfaat Praktis

1. Bagi peneliti

Penelitian ini sebagai bagian dari studi untuk melengkapi syarat guna memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Program Studi Ekonomi Syariah. Penelitian ini menjadi salah satu media untuk menambah pengetahuan untuk mengetahui secara lebih baik mengenai keadaan pasar dalam praktek jual belinya, agar praktek jual beli yang di anjurkan oleh islam yaitu tidak melakukan kecuranga dalam melakukan jual beli.

2. Bagi Pedagang

Sebagai bahan acuan untuk tidak melakukan hal hal yang curang dan dapat menambah wawasan bagi pedagang saat hendak melakukan transaksi jual beli dan bisnis yang lainnya. Juga memotivasi kepada

pengurus pasar untuk bisa mengembangkan keadaan pasar menjadi lebih baik.

3. Bagi UIN KHAS Jember

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan lembaga UIN KHAS Jember dapat mempelajari dan menjadikan penelitian ini sebagai referensi pembelajaran terkait kurikulum untuk mahasiswa UIN KHAS khususnya yang berkaitan dengan model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas. Selain itu penelitian ini diharapkan menjadi bahan bacaan dan bahan referensi tambahan bagi mahasiswa khususnya program studi ekonomi syariah.

E. Definisi Istilah

Adanya definisi istilah ini adalah bertujuan untuk menghindari kesalahpahaman terhadap makna istilah istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti.¹² Istilah istilah yang perlu diperjelaskan dalam penelitian ini sesuai dengan judul yaitu:

1. Konsep Harga

Harga merupakan unsure bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsure unsure lainnya menghasilkan biaya. Jika harga merupakan pendapatan/pemasukan bagi pengusaha/pedagang, maka jika ditinjau dari pihak konsumen, harga merupakan suatu pengeluaran yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk yang di inginkan untuk memenuhi kebutuhannya. Bagi pengusaha/pedagang, *price* (harga)

¹²Tim Penyusun, Pedoman Penulis Karya Ilmiah, 45.

disesuaikan dengan keadaan pasar yang dapat menjelaskan bahwa kepada konsumen mengenai kualitas dari produk tersebut.¹³

2. Penetapan Harga

Harga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran dan harus senantiasa dilihat dalam hubungannya dengan strategi pemasaran. Harga juga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang di jual. Penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan harga memang berperan penting dalam setiap perusahaan.¹⁴

3. Potongan Kerugian

Potongan kerugian sendiri terjadi ketika konsumen menjual kembali perhiasan emas yang sudah di beli di toko perhiasan emas, fenomena itu biasa diistilahkan sebagai “*buyback*” system atau pembelian kemabali emas.¹⁵ Toko emas mempunyai kebijakan tersendiri dalam memberikan harga pada perhiasan emas yang di jual kembali. Selain itu pemilik toko juga akan melihat kondisi emasnya sendiri, jika terjadi kerusakan, maka akan ditetapkan biaya lebih untuk ongkos perawatannya. Jadi jumlah di setiap penetapan potongan kerugian akan berbeda beda dan melihat dari kondisi perhiasan emas itu sendiri. Biasanya harga fix potongan kerugian sudah diberitahuan besarnya di awal transaksi jual beli berlangsung.

¹³ H. Muhammad Birusman Nuryadin, *Harga Dalam Islam*, MAZAHIB, Vol. IV, No. 1, 2007, hlm. 87

¹⁴ Vernia H. Secapramana, *Model dalam Strategi Penetapan Harga*, Unitas, Vol. 9, No.1, 2001, hlm. 32-36

¹⁵ Risono, *Emas Adalah Uang Sebenarnya*, (Klaten: Penerbit Nugraha Media, 2020), hlm.-

4. Jual Beli

Jual beli sendiri adalah tukar menukar barang yang diperaktekkan oleh masyarakat. Jual beli merupakan perpindahan barang dari seseorang kepada orang lain yang disertai dengan perpindahan kepemilikan atas barang tersebut, sehingga barang tersebut bisa dimanfaatkan, jual kembali ataupun diwariskan yang disertai dengan sighat ijab dan qabul. Ulama hanafiah menjadikan sighat ijab dan qabul sebagai satu satunya rukun dalam jual beli, namun ulama malikiyah, hambaliah dan syafi'iyah dalam jual beli harus memenuhi rukun jual beli yaitu: penjual, pembeli, barang yang diperjual belikan, harga dan sighat.¹⁶

5. Emas

Emas dikenal sebagai alat investasi yang selalu menguntungkan. Orang akan membeli emas untuk melindungi nilai mata uangnya yang terkena risiko inflasi. Karena emas dikenal tidak pernah turun harganya, maka hal ini baik untuk melindungi nilai aset masyarakat. Namun kenyataannya tidak mungkin pergerakan suatu komoditi naik tanpa batas, semua pasti ada batasnya. Ada momen saat harga telah mencapai pada titik jenuhnya, maka akan berbalik untuk menjaga keseimbangannya.¹⁷

Dari beberapa penjelasan di atas maka bisa disimpulkan bahwa konsep harga dan juga penentuan harga yang merupakan komponen penting dalam sebuah perusahaan untuk bisa memberikan pemasukan yang

¹⁶ Nilda Susilawati, *Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai*, Jurnal Baabu Al-Ilmi, Vol. 2, No. 2, 2017, hlm. 27-28.

¹⁷ Warren Buffet, *Menambang Kekayaan Dari Bisnis Emas Tanpa Mengeruk Alam*, (Jakarta: Gramedia, 2014), hlm. 6

stabil bagi perusahaan. Salah satu nya juga dalam bisnis jual beli emas yang mana penentuan harga pada pergam emas menjadi penentu bagi penjual agar bisa memperoleh keuntungan yang stabil, bagi konsumen yang akan membelanjakan uangnya bisa mendapatkan manfaat yang akan didapatkan dari transaksi tersebut, didukung juga oleh potongan kerugian pada pergam emas yang juga menjadi pertimbangan masyarakat dalam mempertahankan keutuhan hartanya pada investasi emas. Begitu pula bagi pengusaha harus menetapkan potongan kerugian yang seimbang untuk bisa menyeimbangkan pemasukan dan pengeluaran dari transaksi jual beli emas. Maka dari itu harga yang adil sangatlah penting untuk diterapkan pada setiap bisnis.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisikan tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan merupakan penulisan dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.¹⁸ Untuk lebih mudahnya dibawah ini akan dipaparkan gambaran secara umum pembahasan mengenai skripsi ini.

Bab I : Pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, masalah penelitian, devinisi istilah, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

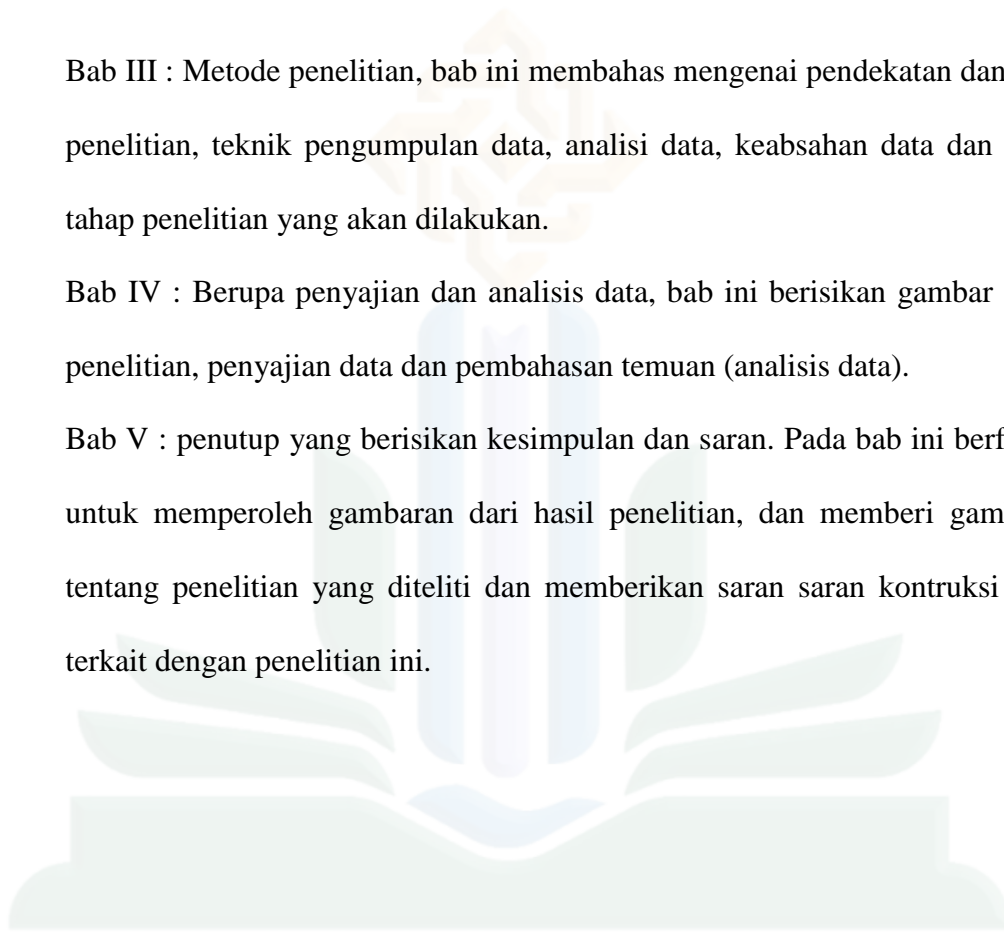
Bab II : Kajian kepustakaan, dalam bab ini terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori.

¹⁸Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, hlm. 48

Bab III : Metode penelitian, bab ini membahas mengenai pendekatan dan jenis penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap penelitian yang akan dilakukan.

Bab IV : Berupa penyajian dan analisis data, bab ini berisikan gambar objek penelitian, penyajian data dan pembahasan temuan (analisis data).

Bab V : penutup yang berisikan kesimpulan dan saran. Pada bab ini berfungsi untuk memperoleh gambaran dari hasil penelitian, dan memberi gambaran tentang penelitian yang diteliti dan memberikan saran saran konstruksi yang terkait dengan penelitian ini.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terikat dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.¹⁹

Penelitian terdahulu yang menjadi referensi dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh:

1. Fajar Nuraldi. 2019. “ *Tinjauan Hukum Islam Tentang Potongan Harga Dalam Jual Beli Perhiasan Perak*” UIN Raden Intan Lampung.²⁰

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian lapangan (*field research*), adapun metode ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Kemudian pendekatan yang digunakan adalah pendekatan normatif sosiologis dengan tujuan untuk mendekati masalah masalah yang ada dengan cara melihat keadaan masyarakat yang melakukan jual beli untuk melengkapi data yang ada.

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa sistem potongan harga dalam jual beli perhiasan perak di toko silver simpur Bandar Lampung

¹⁹Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, hlm. 45

²⁰Fajar Nuraldi, “ *Tinjauan Hukum Islam Tentang Potongan Harga Dalam Jual Beli Perhiasan Perak*”, (Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2019), hlm 80-85

yaitu potongan harga sebesar 25% dari harga pembelian. Hal tersebut terjadi ketika konsumen menjual kembali perhiasannya ke toko sahabat silver. Meskipun perak sedang naik, tetapi pihak toko tetap melakukan potongan harga dalam hal ini pihak toko memiliki orientasi untuk tetap mencari keuntungan bisnis. Misalnya, ketika konsumen menjual perhiasan peraknya ke toko sahabat silver berupa cincin perak 4 gram. Harga yang tertera di nota pembelian adalah Rp. 100.000,-. Maka pihak toko akan memotong harga tersebut sebesar Rp. 25.000,-. Sehingga uang yang diterima oleh konsumen adalah sebesar Rp. 75.000,-.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian dan objeknya, yang mana pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada tinjauan hukum islam tentang potongan harga dalam jual beli perhiasan perak yang tidak sesuai dengan harga pasaran di toko sahabat silver Simpur Bandar Lampung. Juga pada objeknya yaitu perhiasan perak. Sedang milik peneliti yang akan diteliti adalah memfokuskan pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang potongan kerugian pada jual beli perhiasan dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, dengan pengumpulan data yang berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi, dengan jenis penelitian *Field Reaserch*.

2. Dwi Okka Fitrianda, 2019. “ *Analisis Penetapan Harga Pada Produk Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Bulan*“ UNMSU.³

Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif yang menggunakan pengamatan, wawancara, atau menelaah dokumen. Metode ini menyesuaikan menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden, juga menyesuaikan penajaman pengaruh terhadap pola pola nilai yang ada. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik suatu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan antara variabel satu dengan yang lain.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Bank Syariah mandiri tidak menetapkan harga pada produk gadai emas, karena pihak Bank Syariah Mandiri KCP Padang Bulan Medan mengikuti harga emas yang ditentukan oleh dunia dari perusahaan emas antam yang harga emasnya mengalami ketidakstabilan. Dampak dari penetapan harga pada produk gadai emas yaitu penurunan harga emas, sehingga membuat kurangnya minat masyarakat menggunakan produk gadai emas di bank syariah mandiri KCP Padang Bulan Medan yang dapat berpengaruh kepada pendapatan bank. Produk ini juga ditetapkan untuk mempermudah masyarakat dalam mendapatkan pinjaman dengan syarat yang tidak susah dan membuat masyarakat tidak kesusahan dalam mencicil uang yang dipinjam.

³Dwi Okka Fitrianda, “*Analisis Penetapan Harga Pada Produk Gadai Emas Bank Syariah Mandiri KCP Padang Bulan*”, (Skripsi: UNMSU, 2019), hlm. 37

Perbedaan kedua penelitian ini terletak pada fokus penelitiannya, yang mana penelitian milik Dwi Okka Fitrianda lebih fokus pada produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Bulan Medan dan juga faktor penyebab kurangnya minat masyarakat dalam menggunakan produk emas.

Persamaan penelitian ini adalah keduanya sama-sama meneliti mengenai penetapan harga emas dalam produk bisnisnya dan juga pendekatan yang digunakan adalah jenis metode kualitatif yang juga menggunakan observasi dan wawancara untuk mendapatkan informasi mengenai apa yang diteliti.

3. Anisah, 2019. "*Konsep Harga Jual Barang Jaminan Gadai Dalam Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kec Pekalongan)*" IAIN Pekalongan.⁴

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, berupa kata kata tertulis atau lisan dari orang orang dan perilaku yang diamati. Jenis penelitian juga menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yang mana dalam penelitian ini, diperoleh melalui studi lapangan yang disusun dengan cara mencatat serta mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan di lapangan.

Hasil dari penelitian ini adalah penerapan nilai nilai syariah dalam penentuan harga jual di Bank Syariah Mandiri Kec Pekalongan sudah

⁴Anisa, "*Konsep Harga Jual Barang Jaminan Gadai Dalam Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kec Pekalongan)*", (Skripsi: IAIN Pekalongan, 2019), hlm. 49

sesuai dengan syariah karena ketika menentukan harga jual bisa untuk menutup pinjaman dan *ujrah* (biaya sewa). Ini sesuai dengan fatwa DSN No. 24/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*, terkait penjualan *marhun* bahwa penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi hutangnya, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum di bayar serta biaya penjualan. Diusahakan dalam penjualan, harganya masih ada selisih lebih sehingga nasabah masih menerima kelebihan uang penjualan. Kemudian Bank akan mengembalikan kelebihan hasil penjualan barang jaminan nasabah dengan cara mengkreditkan ke rekening nasabah. Dengan plafond pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah mandiri kec Pekalongan 85% untuk barang jaminan yang berupa emas perhiasan dan 95% untuk barang jaminan berupa emas batangan/lantakan dari nilai taksiran.

Perbedaan kedua penelitian ini adalah pada fokus penelitiannya. Penelitian milik Anisa lebih memfokuskan pada bagaimana Bank Syariah Mandiri Kec Pekalongan menerapkan kesyariahannya ketika dalam menentukan harga jual.

Persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama meneliti mengenai objeknya yaitu penetapan harga emas dan juga pada teknik pengumpulan data dengan melakukan field research seperti wawancara, dan juga dokumentasi.

4. Syafera Nurfauzia Sakti, 2019. *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Perhiasan Emas (Studi Kasus di Toko Emas Semar Jawa Klaten)”* IAIN Surakarta.⁵

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, yang mana jenis penelitian yang digunakan penyusun adalah penelitian lapangan, yaitu penelitian yang dilakukan di tengah tengah kancan kehidupan masyarakat luas, yang juga dilakukan dalam kehidupan atau kenyataan yang sebenarnya. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi untuk melancarkan penyelesaian penelitian.

Hasil penelitian pada penelitian ini adalah dalam praktek jual beli emas ini, menurut penulis menganggap bahwa transaksi jual beli yang terjadi di toko emas Semar Jawa sebagian belum sesuai dengan hukum islam dikarenakan pada saat pembeli melakukan transaksi nanti akan menggunakan kartu membernya jika sudah memiliki kartu membernya. Dimana setiap bertransaksi akan mendapatkan poin sesuai dengan jumlah poin yang dimiliki. Hal ini seperti menggabungkan dua akad dalam satu transaksi seperti akad jual beli dan akad hibah. Transaksi jual beli seperti ini ulama fiqih pun melarang karena terdapat unsur *gharar* (ketidakjelasan) karena tidak bisa menentukan akad mana yang akan di gunakan. Serta dengan hukum islam manapun, pengambilan keuntungannya itu terlalu besar sehingga hasilnya yang didapatkan menjadi tidak barokah.

⁵Syavera NurFauzia Sakti, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Perhiasan Emas (Studi Kasus di Toko Emas Semar Jawa Klaten)”*, (Skripsi: IAIN Surakarta, 2019), hlm. 51

Perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini memfokuskan penelitiannya pada bagaimana tinjauan hukum islam terhadap transaksi jual beli perhiasan emas. Pada penelitian ini tidak membahas mengenai penetapan harga dan juga potongan kerugiannya. Sedangkan milik penulis lebih memfokuskan pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaan antara kedua penelitian ini adalah memiliki persamaan dalam meneliti jual beli emas, dan juga pada pendekatan yang digunakan untuk melancarkan penyelesaian penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dengan pengambilan data seperti wawancara, observasi dan juga dokumentasi.

5. Ulfa Damayanti, 2018. “ *Analisis Penerapan Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai Dengan Pembayaran Murabahah Menurut Perspektif Fatwah DSN MUI Nomor: 77/DSN-MUI/V/2010*” IAIN Jember.⁶

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif untuk melakukan penelitian secara rinci dan mendalam melalui pemaparan, penggambaran, serta menemukan fakta fakta terhadap penetapan jual beli emas secara tidak tunai dengan pembiayaan menurut perspektif fatwa DSN-MUI Nomor: 77/DSN-MUI/V/2010.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada transaksi jual beli emas di PT. Pegadaian (persero) cabang syariah A. Yani Jember sudah sesuai dengan fatwah DSN-MUI Nomor: 77/DSN-MUI/V/2010

⁶Ulfa Damayanti, “*Analisis Penerapan Jual Beli Secara Tidak Tunai Dengan Pembiayaan Murabahah Menurut Perspektif Fatwah DSN MUI Nomor: 77/DSN-MUI/V/2010*”, (Skripsi: IAIN Jember, 2018), hlm. 61

tentang jual beli emas secara tidak tunai. Dimana pada setiap transaksi nasabah dengan PT. Pegadaian (persero) cabang syariah A. Yani Jember dilakukan berdasarkan ketentuan fatwa DSN-MUI Nomor: 77/DSN-MUI/V/2010 mulai dari harga jual dari awal akad sampai akhir masa akad, emas boleh dijadikan jaminan dan emas tidak boleh diperjual belikan.

Perbedaan penelitian ini dengan milik peneliti terletak pada fokus penelitiannya. Pada penelitian ini lebih memfokuskan pada penerapan jual beli emas secara tidak tunai dengan menggunakan pembiayaan murabahah menurut perspektif fatwah DSN MUI nomor: 77/DSN-MUI/V/2010. Sedangkan milik peneliti lebih memfokuskan pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaan pada kedua penelitian yaitu sama-sama meneliti tentang jual beli emas dan juga metode penelitian yang digunakan juga sama sama menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan melakukan penelitian lapangan (*Field Research*) agar bisa menyelesaikan penelitian dan menemukan jawaban yang tepat atas apa yang diteliti.

6. Mayasari, 2018. “ *Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Tukar Tambah Perhiasan Emas (Studi Pada Toko Emas Pasar Talang Padang Kabupaten Tanggamus)*” UIN Raden Intan Lampung.⁷

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian (*field Research*) yaitu penelitian langsung di lapangan atau pada responden. Penelitian ini juga bersifat deskriptif, yaitu sebagai

⁷Mayasari, “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Tukar Tambah Perhiasan Emas (Studi Pada Toko Emas Pasar Talang Padang Kabupaten Tanggamus)*”, (Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2018), hlm. 63

prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek atau objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa praktik jual beli dengan cara tukar tambah pada toko emas sepakat dan toko emas makmur, bahwa yang terjadi di lapangan baik dilihat dari subjek atau pelaku transaksi, dilihat dari segi objek serta akad dalam perjanjiannya, pada fakta lapangannya sudah bersesuaian dengan ketentuan ketentuan hukum positif atau dalam ketentuan hukum perdata. Menurut fakta yang ada di lapangan, bahwa transaksi jual beli emas di toko emas sepakat dan toko emas makmur yang berada di pasar talang padang baik dilihat dari subjek atau objek serta akadnya, tidak bertentangan dengan hukum islam.

Perbedaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah terletak pada fokus penelitiannya. Pada penelitian ini penulis lebih memfokuskan pada praktik tukar tambah perhiasan emas dan juga bagaimana jika di tinjau melalui hukum islam mengenai praktit tukartambah perhiasan emas. Sedangkan milik peneliti lebih memfokuskan pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaannya pada kedua penelitian yaitu sama-sama meneliti tentang jual beli emas dan juga metode penelitian yang digunakan juga sama-sama menggunakan metode kualitatif yang memiliki jenis penelitian *field research* untuk bisa menyelesaikan penelitian dan menemukan jawaban yang tepat atas apa yang diteliti.

7. Mulya Gustina, 2018. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Emas Online Melalui Media Bukaemas Di Bukalapak*“ UIN Sunan Ampel Surabaya.⁸

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang mempelajari tentang masalah-masalah yang ada serta tata cara kerja yang berlaku. Didalamnya terdapat upaya mendeskripsikan, mencatat, analisis, dan menginterpretasikan kondisi yang terjadi atau yang ada.

Hasil dari penelitian ini yaitu, ada beberapa pendapat dari ulama. Ulama yang melarang berpendapat bahwa emas dan perak adalah *tsaman* (harga, alat pembayaran dan uang), yang tidak boleh dipertukarkan tangguh atau secara tidak tunai, karena hal itu menyebabkan riba. Sedangkan ulama yang membolehkan berpendapat bahwa jual beli emas boleh dilakukan baik secara tunai maupun tidak tunai asalkan keduanya tidak dimaksudkan sebagai *tsaman* (harga, alat pembayaran dan uang), melainkan *sil'ah* (barang). Jual beli emas secara online termasuk kedalam jual beli *salam* yaitu, barang yang diperjual belikan akan diterima dengan pembayaran terlebih dahulu atau dimuka (pembayaran lebih dahulu daripada barangnya).

Perbedaan antara dua peneliti ini adalah pada fokus penelitian.

Penelitian milik Mulya Gustina lebih memfokuskan pada media online dan pandangan hukum islam terhadap jual beli emas secara tidak tunai

⁸Mulya Gustina, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Emas Online Melalui Media Bukaemas Di Bukalapak*”, (Skripsi: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018), hlm. 73

melalui media buka emas di buka lapak. Sedangkan milik penulis lebih memfokuskan pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaan dari dua penelitian ini adalah sama-sama meneliti mengenai jual beli emas dan juga pada metode penelitian yang digunakan yaitu menggunakan pendekatan metode kualitatif, yang dilakukan dengan cara *fieldresearch* dan mencatat lalu menganalisis data yang diperoleh demi menyelesaikan hasil penelitian.

8. M. Amir Rais, 2018. "*Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam*" UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.⁹

Dalam pembahasan skripsi ini jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, yang mana peneliti akan menjelaskan secara sistematis tentang mekanisme penetapan harga emas di Toko Mas Keuchik Leumik menurut perspektif hukum islam. Peneliti juga menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang bertujuan memusatkan pada pembahasan masalah dan membuat gambaran secara sistematis, faktual, akurat mengenai fakta, sifat dan hubungan antara fenomena yang diselidiki secara objektif.

Penulis memiliki hasil dalam penelitian ini yaitu mekanisme penetapan harga perhiasan emas di Toko Mas Keuchik Leumiek dimulai dari pembuatan emas oleh para pandai pengrajin emas (*utoh*) selanjutnya

⁹M. Amir Rais, "*Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam*", (Skripsi: UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh, 2018), hlm. 48

penetapan upah pihak Toko Mas Keuchik Leumiek kepada *atoh* sesuai dengan hasil karya pembuatannya. Setelah itu penetapan harga perhiasan emas hasil buatan *utoh* sesuai dengan nilai karat perhiasan emas, tingkat kemurnian perhiasan emas dan tingkat kerumitan bentuk perhiasan emas. Harga penjualan dipotong beban dan biaya lainnya. Dalam perspektif hukum islam penetapan harga yang tinggi pada perhiasan emas yang dilakukan oleh Toko Emas Keuchik Leumiek adalah hal yang wajar dan diperbolehkan. Karena tidak ada unsur *ihthikar* pada penetapan harganya.

Terdapat beberapa perbedaan antara pada penelitian ini dan penelitian milik penulis, yaitu terletak pada fokus penelitian yang diteliti. Peneliti memfokuskan pada perspektif hukum islam terhadap mekanisme penetapan harga emas yang tinggi di Toko Mas Keuchik Meuliek. Sedangkan pada penelitian penulis lebih memfokuskan pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang penetapan harga pada jual beli emas dan juga keduanya menggunakan pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data yang berasal dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi, dengan jenis penelitian *field reaserch*.

9. Ria Enjela, 2018. “*Mekanisme Penetapan Harga Lelang Dan Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Barang Lelang Gadai Emas Studi Kasus PT. Pegadaian Syariah Cabang Jelutung*“ UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi.¹⁰

Pada penelitian ini Ria Enjela menggunakan metode penelitian kualitatif yang mana penelitian ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Metode ini juga digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dan dimana peneliti sebagai instrument utama. Peneliti juga menggunakan teknik kualitatif deskriptif yang cenderung menggunakan analisis data secara induktif, dan data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka. Penelitian ini lebih mementingkan segi proses daripada hasil, karena bagian-bagian yang diamati akan jauh lebih jelas apabila diamati dalam proses.

Dari penelitian ini didapatkan hasil bahwa penerapan mekanisme penetapan harga lelang di pegadaian syariah cabang Jelutung Kota Jambi sudah menggunakan prinsip syariah, karena pegadaian syariah dalam menetapkan harga terlebih dahulu melihat harga dasar lelang emas yaitu melakukan survei ke pasar setempat dan pasar pusat, melakukan penaksiran ulang dan mengupayakan penjualan lelang yang setinggi-tingginya karena pihak pegadaian tidak mau merugikan pihak nasabah yang barang jaminannya sudah dilelang.

¹⁰Ria Enjela, “*Mekanisme Penetapan Harga Lelang dan Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Barang Lelang Gadai Emas Studi Kasus PT. Pegadaian Syariah Cabang Jelutung*”, (Skripsi: UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2018), hlm. 62

Perbedaan antara dua penelitian ini adalah terletak pada fokus penelitian. Penelitian milik Ria Enjela lebih memfokuskan pada faktor apa yang mempengaruhi konsumen memutuskan membeli emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jelutung Jambi, dan juga objeknya terletak pada PT. Pegadaian. Sedangkan milik peneliti lebih memfokuskan pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaan antara kedua penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang model penetapan harga dan juga metode penelitian yang digunakan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif yang memilih observasi dan wawancara untuk mengambil informasi sebagai data untuk menemukan jawaban atas penelitian, juga demi menyelesaikan penelitian yang dilakukan.

10. Era Wahyuni, 2017. *“Analisis Praktik Penambahan dan Pengurangan Nilai Harga Pada Transaksi Jual Beli Emas Di Pasar Aceh Dalam Perspektif Hukum Islam”* UIN Ar-Rainiy Darussalam-Banda Aceh.¹¹

Pendekatan yang dilakukan oleh peneliti ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif yaitu metode yang meneliti suatu kondisi, suatu pemikiran atau peristiwa yang bertujuan untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Dengan teknik pengumpulan data observasi dan wawancara.

¹¹Era Wahyuni, *“Analisis Praktik Penambahan Dan Pengurangan Nilai Harga Pada Transaksi Jual Beli Emas Di Pasar Aceh Dalam Perspektif Hukum Islam”*, (Skripsi: UIN Ar-Rainiy Darussalam-Banda Aceh, 2017), hlm. 49

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang emas memiliki *bargaining position* yang sangat kuat dalam mekanisme pasar transaksi jual beli emas. Pedagang emas melakukan dualism harga dalam transaksi jual beli emas ini. Emas yang dijual pedagang ke konsumennya selalu berbeda jauh dengan harga jual konsumen kepihak pedagang. Selain mengikuti *rate* harga emas dunia, penambahan ongkos juga diberika pada pembuatan emas sebagai perhiasan. Sehingga harga jual ke konsumen selalu lebih tinggi dari standarisasi harga emas dengan alasan dibuat dalam bentuk perhiasan yang memiliki nilai estetika dan kerumitan *design* perhiasannya. Ongkos pembuatan ditetpakan pergram namun ada juga yang biasanya tergantung pihak pedagangnya. Dalam praktik penambahan dan pengurangan pada nilai harga jual beli emas di pasar Aceh belum sejalan dengan hukum islam. Karena dalam praktiknya hampir tidak terdapat transparansi antara penjual dan pembeli pada penetapan ongkos, sehingga dalam transaksi tersebut pembeli tidak dapat memenuhi haknya untuk mendapatkan harga yang sesuai dalam transaksi jual beli islam.

Perbedaan pada penelitian ini adalah terletak pada fokus penelitiannya, yang mana pada penelitian ini lebih memfokuskan pada bagaimana praktik penambahan dan pengurangan niai harga pada jual beli emas dalam perspektif hukum islam dan juga tanggapan konsumen terhadap penetapan harga sepihak pada transaksi jual beli emas. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah lebih fokus pada model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Persamaan dua penelitian ini yaitu sama-sama meliti tentang penetapan harga pada jual beli emas dan keduanya juga menggunakan jenis pendekatan penelitian yang sama yaitu metode pendekatan kualitatif dengan pengambilan data melalui wawancara dan observasi.

Tabel 2.1
Tabulasi Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Fajar Nuraldi, 2019 Tinjauan Hukum Islam Tentang Potongan Harga Dalam Jual Beli Perhiasan Perak	Sama-sama meneliti tentang potongan kerugian, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, objek penelitian, metode keabsahan data dan hasil penelitian.
2.	Dwi Okka Fitrianda, 2019 Analisis Penetapan Harga Pada Produk Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Bulan	Sama-sama meneliti penetapan harga emas, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, objek penelitian, metode keabsaha data, dan hasil penelitian.
3.	Anisah, 2019 Konsep Harga Jual Barang Jaminan Gadai Dalam Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kec Pekalongan)	Sama-sama meneliti penetapan harga emas, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, objek penelitian, hasil penelitian.
4.	Syafera Nurfauziah	Sama- sama meneliti	Tahun penelitian, lokasi

	Sakti, 2019 Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Perhiasan Emas (Studi Kasus di Toko Emas Semar Jawa Klaten)	mengenai objek jual beli emas, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	penelitian, fokus penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian.
5.	Ulfa Damayanti, 2018 Analisis Penerapan Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai Dengan Pembiayaan Murabahah Menurut Perspektif Fatwah DSN MUI Nomor: 77/DSN-MUI/V/2010	Sama-sama meneliti mengenai objek jual beli emas, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, dan hasil penelitian.
6.	Mayasari, 2018 Tinjauan Hukum Islam Tentang Preaktik Tukar Tambah Perhiasan Emas (Studi Pada Toko Emas Pasar Talang Padang Kabupaten Tanggamus)	Sama-sama meneliti penetapan harga, objek jual beli emas, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian.
7.	Mulya Gustina, 2018 Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Emas Online	Sama-sama meneliti objek jual beli emas, jenis penelitian dan teknik pengumpulan	Tahun penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, metode keabsahan data, dan

	Melalui Media Bukaemas Di Bukalapak	data.	hasil penelitian.
8.	M. Amir Rais, 2018 Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam	Sama-sama meneliti tentang penetapan harga, objek penelitian, jenis penelitian, dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian.
9.	Ria Enjela, 2018 Mekanisme Penetapan Harga Lelang Dan Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Barang Lelang gadai Emas Studi Kasus PT. Pegadaian Syariah Cabang Jelutung	Sama-sama meneliti penetapan harga emas, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, objek penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian.
10.	Era Wahyuni, 2017 Analisis Praktik Penambahan dan Pengurangan Nilai Harga Pada Transaksi Jual Beli Emas Di Pasar Aceh Dalam Perspektif Hukum Islam	Sama-sama meneliti penetapan harga, jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, fokus penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian.

Sumber: Data-data dokumentasi skripsi terdahulu

Bisa disimpulkan bahwa data-data di atas menunjukkan adanya beberapa persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan di lakukan oleh peneliti saat ini. Persamaan dari penelitian diatas merupakan kesamaan pada meneliti penetapan harga. Peneitian yang akan dilakukan peneliti berkaitan dengan penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Dari semua penelitian yang telah dipaparkan diatas, maka perbedaan pokok penelitian ini dengan penelitian lainnya adalah objek dan pelaksanaan penelitian yang berbeda. Itulah perbedaan pokok dari penelitian ini dengan penelitian yang lainnya.

B. Kajian Teori

Kajian teori adalah surve literature yang menjadi langkah penting dalam penelitian. Surve ini bertujuan untuk melihat apa saja yang pernah dilakukan sehubungan dengan masalah yang diteliti. Selain itu hal ini bisa menjauhkan diri dari duplikasi penelitian. Kajian teori ini juga bisa menghasilkan pengertian dan pandangan yang lebih jauh dan jelas tentang permasalahan yang diteliti.¹²

1. Konsep Harga

a. Harga

Harga adalah uang yang mempunyai kegunaan untuk mendapatkan suatu keuntungan atau produk. Selain itu harga merupakan nilai dari sebuah produk (*a statement of value*) yang dijadikan aspek kejelasan bagi

¹²Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2003), hlm. 29

para pembeli yang tidak terlalu memahami teknis pembelian produk. Harga juga mempunyai hubungan yang sangat spesifik mengenai laba dan pendapatan. Harga adalah satu-satunya unsur penting dalam pemasaran yang memberikan pemasukan bagi perusahaan dan juga mempengaruhi posisi bersaing dengan kompetitor lainnya. Maka dari itu penetapan harga pada sebuah produk sangatlah penting untuk dilakukan terhadap tingkat harga umum yang berlaku untuk produk.¹³

Dalam ekonomi, harga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang bisa menghasilkan pendapatan. Harga sendiri mempunyai maksud untuk mengkomunikasikan posisi nilai produk yang dibuat oleh produsen. Besar kecilnya suatu volume penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan tergantung pada harga yang ditetapkan perusahaan terhadap produknya. Harga juga didefinisikan sebagai nisbah pertukaran barang dengan uang pada masyarakat modern, nilai harga barang bukanlah dinisbahkan kepada barang sejenis melainkan kepada uang. Semakin tinggi manfaat yang didapatkan oleh konsumen maka semakin tinggi pula nilai tukar uang tersebut.¹⁴

Harga juga merupakan faktor yang bisa mempengaruhi mekanisme pasar. Dalam islam, harga yang seharusnya berlaku dipasar yaitu harga yang adil. Konsep harga yang adil sudah digunakan sejak awal kelahiran

¹³Fandy Tjiptono, *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta: C. VANDI OFFSET, 2012), hlm. 319

¹⁴Rozalinda, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 154

islam. Rasulullah SAW menggolongkan riba sebagai penjualan yang terlalu berlebihan (mahal) yang bisa melebihi kepercayaan konsumen.¹⁵

b. Peranan/Fungsi Harga

Peranan harga sangatlah penting terutama untuk menjaga dan meningkatkan posisi di pasar. Peranan harga bagi perekonomian secara makro, konsumen, dan perusahaan adalah:

1.) Bagi perekonomian, harga produk dapat mempengaruhi tingkat upah, sewa, bunga dan laba. Harga juga termasuk dalam regulator dasar bagi system perekonomian, karena harga mempunyai pengaruh terhadap alokasi faktor faktor produksi seperti tenaga kerja, tanah, modal, dan kewirausahaan.

2.) Bagi konsumen, menjadikan harga sebagai satu satunya pertimbangan dalam pembelian suatu produk, ada pula yang tidak terlalu sensitive mengenai faktor harga. Rata rata Mayoritas konsumen agak sensitive mengenai harga, namun juga akan mempertimbangkan faktor lain seperti: citra, merek, lokasi toko, layanan, nilai (*value*) dan kualitas.

Selain itu juga, konsumen sering mepresepsikan bahwa kualitas produk akan di pengaruhi oleh harga. Pada beberapa kasus, harga suatu produk yang mahal dianggap memberikan kualitas yang tinggi, terlebih pada kategori *specially product*.¹⁶

¹⁵ Isnaini Harahap Dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Jakarta: KENCANA, 2015), hlm. 107

¹⁶Supardi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, (E-Book: Guepedia, 2018), hlm.25

c. Landasan Hukum

Suatu ibadah akan menjadi haram hukumnya jika tidak ada dalil yang memerintahkannya, begitu pula dalam bermuamalah atau bertransaksi mempunyai hukum yang halal kecuali ada dalil yang melarangnya, seperti dalil yang berkaitan dengan muamalah berikut sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-Nisaa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” (An-Nisaa' ayat 29)¹⁷

Dalam ayat ini dijelaskan bahwa hubungan jual beli yang terjadi di antara penjual dan pembeli harus didasarkan dengan asas suka sama suka dengan ketetapan harga yang sudah disepakati. Sedangkan dalam hadis juga telah disebutkan seperti:¹⁸

وَحُمِيدٌ وَتَابَتْ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ عَلِيٌّ السَّعْرُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ قَدْ عَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا فَقَالَ إِنَّ

¹⁷Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah Untuk Wanita*, (Bandung: JABAL, 2010), hlm,83

¹⁸ Isnaini dkk, *Hadis Hadis Ekonomi*, (Jakarta: KENCANA, 2015), hlm. 109

اللَّهُ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَائِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ إِنِّي لَأَرْجُو أَلْفَى رَبِّي وَلَيْسَ

أَحَدٌ يَطْبُنِي

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Muhammad Ibnu Mutsanna berkata, telah menceritakan kepada kami Hajjaj berkata, telah menceritakan kepada kami Hammad bin Salamah dari Qatadah dan Humaid dan Tsabit dari Anas bin Malik ia berkata, ‘Pernah terjadi kenaikan harga pada masa Rasulullah SAW, maka orang-orang pun berkata, ‘Wahai Rasulullah, harga-harga telah melambung tinggi, maka tetapkanlah standard harga untuk kami.’ Beliau lalu bersabda: ‘Sesungguhnya Allah yang menentukan harga, yang menyempitkan dan melapangkan, dan dia yang member rezeki. Sungguh, aku berharap ketika berjumpa dengan Allah tidak ada seseorang yang meminta pertanggung jawaban dariku dalam hal darah dan harta.’”

Dalam hadis tersebut dijelaskan bahwa harga ditentukan oleh pasar, dan memberlakukan tanpa campur tangan pihak manapun dengan tidak mengandung kezaliman.

d. Teori Harga

Teori harga atau *price theory* adalah teori yang menjelaskan bagaimana harga barang di pasar terbentuk. Harga dari suatu barang ditentukan oleh banyaknya permintaan dan penawaran akan suatu barang, sedangkan permintaan dan penawaran suatu barang ditentukan oleh banyaknya faktor:¹⁹

1.) Permintaan

Permintaan adalah sejumlah barang yang akan dibeli atau diminta dengan tingkat harga tertentu dalam waktu tertentu. Pada hukum permintaan berbunyi: “apabila harga naik maka jumlah barang yang

¹⁹ Rozalina, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 155

diminta akan mengalami penurunan, sebaliknya dan jika harga turun maka jumlah barang akan diminta akan mengalami kenaikan". Pada hukum ini juga menjelaskan bahwa permintaan jumlah barang yang diminta akan berbanding terbalik dengan tingkat harga barang. Kenaikan harga barang bisa menyebabkan banyaknya jumlah barang yang akan diminta, tersebut dikarenakan²⁰:

- a.) Naiknya harga akan menyebabkan turunnya daya beli konsumen dan akan mengakibatkan berkurangnya jumlah permintaan.
- b.) Naiknya harga barang juga akan menyebabkan konsumen mencari barang pengganti yang lebih murah harganya.

Pada praktiknya, permintaan konsumen atau masyarakat terhadap suatu barang atau jasa dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti:²¹

1. Harga barang itu sendiri
 2. Harga barang lain yang berkaitan dengan barang tersebut
- Hubungan antara sesuatu dengan berbagai jenis-jenis barang lainnya dapat dibedakan kepada tiga golongan seperti: barang lain itu merupakan pengganti, pelengkap dan kedua barang tersebut tidak mempunyai kaitan sama sekali (barang netral).
3. Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat

²⁰Bachrudin Sjaroni dkk, *Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta: Deepublish Publisher, 2019), hlm. 30

²¹ Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2013), hlm 76

Pendapatan para pembeli merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan corak permintaan terhadap barang. Perubahan pendapatan akan selalu menimbulkan perubahan terhadap permintaan berbagai jenis barang. Berdasarkan kepada sifat perubahan permintaan yang berlaku, dapat dibedakan menjadi empat golongan seperti : barang inferior, barang esensial, barang normal dan barang mewah.

4. Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat

Sejumlah pendapatan masyarakat yang besarnya akan menentukan corak permintaan yang berbeda jika pendapatan tersebut diubah corak distribusinya.

5. Cita rasa masyarakat

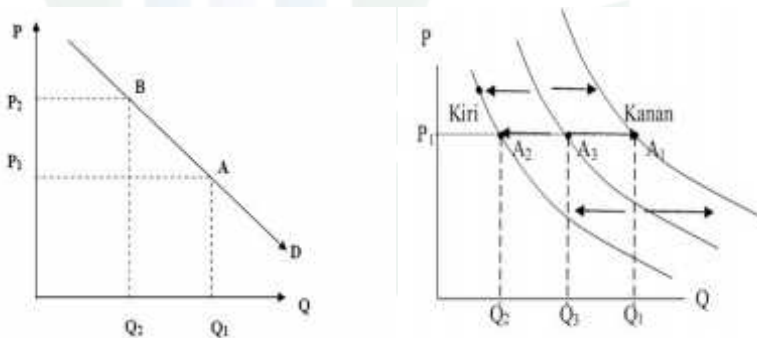
Cita rasa mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap keinginan masyarakat untuk membeli barang-barang. Perubahan cita rasa masyarakat akan sangat mempengaruhi permintaan berbagai jenis barang.

6. Jumlah penduduk

Pertambahan penduduk tidak dengan sendirinya menyebabkan perubahan permintaan. Namun diikuti dengan perkembangan kesempatan kerja. Dengan lebih banyak orang yang menerima pendapatan akan menambah daya beli dalam masyarakat. Pertambahan daya beli ini akan menambah permintaan.

7. Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang

Ramalan para konsumen bahwa harga-harga akan menjadi bertambah tinggi pada masa depan akan mendorong mereka untuk membeli lebih banyak pada masa kini, untuk menghemat pengeluaran pada masa yang akan datang. Sebaliknya ramalan lowongan kerja akan semakin sulit didapatkan dan kegiatan ekonomi akan mengalami resesi, dan mendorong orang untuk lebih berhemat dalam pengeluarannya dan mengurangi permintaan.



Gambar 2.1

Kurva Permintaan dan Pergeseran Permintaan

Pada gambar 2.1 menunjukkan kurva permintaan untuk perhiasan emas muda. Pada sumbu tegak menunjukkan tingkat harga dan sumbu datar menunjukkan jumlah emas yang akan di beli. Maka kurva permintaan mendefinisikan bahwa suatu kurva menggambarkan hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang yang diminta oleh konsumen. Kurva permintaan pada berbagai jenis barang pada umumnya menurun dari kiri atas ke kanan bawah. Kurva tersebut disebabkan oleh hubungan antara harga dan jumlah yang diminta yang juga

memiliki hubungan yang terbalik. Jika terdapat salah satu variabel yang naik (misalnya harga) maka variabel yang lainnya akan turun (misalnya jumlah yang diminta).

Pada pergeseran kurva permintaan, saat faktor apapun yang mempengaruhi rencana pembelian berubah, selain harga dari barang itu, maka terdapat perubahan dalam permintaan. Perubahan ini akan menyebabkan kurva permintaan akan berpindah ke arah kanan atau kiri. Jika kurva permintaan bergeser ke sebelah kanan maka perpindahan itu menunjukkan penambahan atas permintaan. Sebaliknya, jika kurva bergeser ke sebelah kiri maka jumlah yang diminta telah berkurang.²²

2.) Penawaran

Hukum penawaran menjelaskan mengenai sifat antara harga barang atau jasa dengan jumlah barang atau jasa yang ditawarkan. Hukum penawaran mengatakan bawa: “apabila harga suatu barang meningkat maka jumlah barang yang ditawarkan akan bertambah. Sebaliknya, jika harga suatu barang menurun maka jumlah barang yang ditawarkan juga akan mengalami penurunan”. (dengan asumsi *ceteris paribus*) atau hal lain dianggap tetap. Dalam menawarkan barang dan jasa dipasar, penjual biasanya akan memperhatikan beberapa faktor, seperti²³:

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang lain

²² Ibid., 84

²³ Ida Nuraini, *Pengantar Ekonomi Mikro*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2016), hlm. 20

Pada teori permintaan telah dipaparkan bahwa sanya ada barang-barang yang saling bersaing (barang pengganti) satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Barang barang yang seperti itu bisa menimbulkan pengaruh penting terhadap penawaran suatu barang.

3. Biaya produksi

Pada biaya produksi pengeluaran sangatlah penting dalam proses produksi berbagai perusahaan. Pengeluaran tersebut berperan dalam menentukan biaya produksi. Tanpa adanya kenaikan produktivitas dan efisiensi, kenaikan harga faktor faktor produksi akan menaikkan biaya produksi.

4. Teknologi yang digunakan

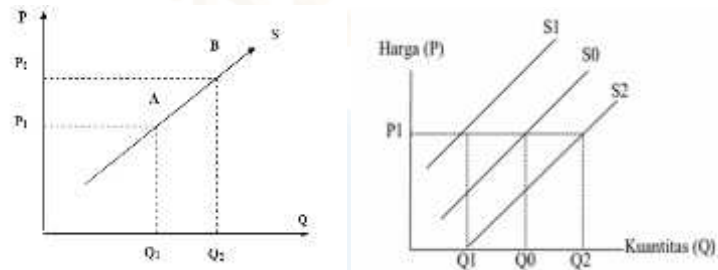
Penggunaan teknologi menjadi penting dalam menentukan banyaknya jumlah barang yang dapat ditawarkan. Kenaikan produksi dan perkebangan ekonomi di berbagai Negara disebabkan oleh penggunaan teknologi yang semakin modern.

Kemajuan teknologi sendiri dapat mengurangi biaya produksi, mempertinggi produktivitas, mempertinggi mutu barang dan menciptakan barang-barang baru.

5. Tujuan dari perusahaan

Pada teori ekonomi selalu di istilahkan bahwa perusahaan memaksimalkan keuntungan. Dengan adanya istilah seperti itu, tiap perusahaan tidak berusaha untuk menggunakan kapasitas

memproduksi secara maksimal, tetapi akan menggunakan pada tingkat kepastian yang memaksimumkan keuntungannya.



Gambar 2.2
Kurva Penawaran dan Pergeseran Penawaran

Pada gambar 2.2 menunjukkan kurva penawaran pada perhiasan emas muda. Kurva penawaran menunjukkan hubungan antara jumlah barang yang ditawarkan dan harganya, saat seluruh pengaruh lainnya terhadap rencana penjualan yang dilakukan produsen tetap sama. Kurva penawaran adalah gambaran dari skedule penawaran. Biasanya kurva penawaran menaik dari kiri bawah ke kanan atas. Bentuk dari kurva penawaran mempunyai hubungan yang positif antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan. Semakin tinggi harga, maka makin banyak juga jumlah barang yang ditawarkan.

Pada gerak sepanjang kurva, jika harga barang berubah tetapi yang lain tetap sama, maka ada perubahan pada jumlah yang ditawarkan dari barang tersebut dan menimbulkan gerak sepanjang kurva penawaran. Sedangkan perubahan pengaruh dalam bentuk apapun terhadap rencana penjualan, selain harga barang itu sendiri

akan menghasilkan skedule penawaran yang baru dan terjadi pergeseran kurva penawaran.²⁴

2. Penetapan Harga

a. Pengertian penetapan harga

Penetapan harga adalah menetapkan harga pada suatu barang. Jika nilai harga barang itu terlalu tinggi maka akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang akan didapatkan oleh penjual. Menetapkan harga sama dengan mempelajari kebutuhan, keinginan dan juga harapan konsumen. Harga akan ditetapkan oleh pembeli dan juga penjual dengan tawar menawar. Para penjual akan menerima harga yang lebih mahal dari pada yang mereka inginkan, lalu para pembeli akan menawarkan harga yang lebih murah dari pada yang mereka akan bayarkan.²⁵

b. Tujuan Penetapan Harga

Pada strategi penentuan harga, seorang manajer harus menetapkan tujuan penetapan harga terlebih dahulu. Tujuannya sendiri berasal dari perusahaan itu sendiri yang selalu berusaha untuk menetapkan harga barang dan jasa yang sangat tepat. Kebanyakan perusahaan memberikan penentuan harga berdasarkan tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan itu sendiri. Keputusan penetapan harga biasanya akan melibatkan pimpinan (*Top Manajer*) dalam penentuannya dengan beberapa uji pasaran yang diadakan untuk bisa menemukan hasil yang sesuai. Ada beberapa tinjauan

²⁴ Michael Parkin, *Parkin Ekonomi Buku 1: Mikro*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), hlm. 74

²⁵ Tengku Firli Musfar, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: CV. MEDIA SAINS INDONESIA, 2020), hlm. 82

yang menjadi tujuan bagi penjual dalam menetapkan harga produknya.

Tujuan tujuan tersebut adalah.²⁶

- 1.) Meningkatkan penjualan
- 2.) Mempertahankan penjualan
- 3.) Stabilitas harga
- 4.) Mencapai target pengembalian investasi
- 5.) Mencapai laba maksimum

c. Faktor Faktor yang mempengaruhi Penetapan Harga

Secara umum ada beberapa faktor yang perlu di perhatikan dalam penetapan harga yaitu faktor internal perusahaan dan juga faktor lingkungan eksterna. Pada faktor internal seperti:²⁷

1.) Tujuan pemasaran perusahaan

Faktor ini merupakan yang paling utama dalam penetapan harga. Tujuannya meliputi pemaksimalan laba, mempertahankan keanggunan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang benar, menciptakan kepemimpinan dalam kealitan, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab social dan lain lain.

2.) Strategi bauran pemasaran

Harga harus dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran yang lainnya, yaitu produk, distribusi dan promosi.

²⁶Rifqi Suprpto dan M. Zaky Wahyuddin Aziz, *Manajemen Pemasaran*, (Ponorogo: Myria Publisher, 2020), hlm. 52

²⁷Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: UB Pers, 2011), hlm. 107

3.) Biaya

Biaya juga merupakan faktor yang tak kalah penting yang juga menjadi penentu harga minimal yang akan ditetapkan perusahaan supaya tidak mengalami kerugian. Pada setiap perusahaan pasti akan memberi perhatian yang besar terhadap struktur biaya (tetap dan variabel), juga pada jenis jenis yang lainnya (*opportunity cost*).

4.) Organisasi

Manajemen wajib memutuskan siapa saja yang ada dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan menangani masalah penetapan harga berdasarkan cara pada masing-masing perusahaan. Umumnya pihak-pihak yang berpengaruh dalam penetapan harga diantaranya adalah manajer penjualan, manajer produksi, manajer keuangan dan akuntan.

Faktor lingkungan eksternal seperti:²⁸

1.) Pengaruh dari struktur pasar

Persaingan pasar murni (pasar tradisional), pasar sempurna (supermarket), persaingan monopolistic, persaingan oligopolistic dan monopoli murni.

2.) Persaingan

Ada beberapa poin penting yang berpengaruh dalam persaingan seperti: persaingan pada industry yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pedagang dan ancaman pendatang baru.

²⁸Ibid., hlm. 108

3.) Unsur unsur lingkungan eksternal yang lain

Kondisi ekonomi (resesi, inflasi, tingkat suku bunga), aspek sosial (kepedulian akan lingkungan) dan kebijakan pemerintah.

d. Metode Penetapan Harga

Ada beberapa keputusan yang perlu diperhatikan menyangkut penentuan harga, termasuk harga tertentu yang dibebankan kepada masing-masing produk atau jasa yang akan di pasarkan. Namun harga juga bisa ditentukan oleh pembeli yang akan membeli produk atau jasa perusahaan. Dalam kondisi persaingan yang sudah semakin ketat, kebanyakan perusahaan berubah untuk meningkatkan efisiensi cara produksi dan menekan biaya, yang bertujuan untuk menekan harga supaya bisa mendapatkan posisi yang baik dalam persaingan. Ada beberapa prosedur penentuan harga yang dipakai meliputi enam tahap, yaitu:²⁹

1.) Mengestimasi permintaan untuk barang tersebut

Pada tahap awal, penjual harus membuat estimasi permintaan barang secara total. Pengestimasian permintaan bisa dilakukan dengan:

- a. Menentukan harga yang diharapkan (*expected price*), yaitu harga yang diharapkan bisa diterima oleh konsumen.
- b. Mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga, termasuk pada pertimbangan tentang elastisitas permintaan pada suatu barang. Mengestimasi volume penjualan pada berbagai

²⁹Yuda Supriatna dkk, *Industri Manajemen Pemasaran*, (E-Book: Qiara Media, 2019), hlm. 62

tingkat harga yang berbeda merupakan hal penting dalam penentuan *break-even point*.

2.) Mengetahui lebih dulu reaksi dalam persaingan

Kondisi persaingan mempunyai pengaruh penting terhadap kebijaksanaan penentuan harga bagi perusahaan atau penjual. Maka dari itu penjual perlu mengetahui reaksi persaingan yang terjadi di pasar serta sumber penyebabnya. Beberapa sumber persaingan yang ada bisa berasal dari:

- a. Barang sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain
- b. Barang pengganti atau subsidi
- c. Barang-barang lain yang dibuat oleh perusahaan lain yang juga sama-sama menginginkan uang konsumen.

3.) Menentukan market share yang dapat diharapkan

Perusahaan yang agresif akan selalu menginginkan *market share* yang jauh lebih besar. Terkadang perluasan *market share* harus dilaksanakan dengan mengadakan periklanan dan juga dalam bentuk lain dan persaingan bukan harga. *Market share* yang diinginkan akan dipengaruhi oleh kapasitas produksi yang ada. Biaya ekspansi, dan mudahnya memasuki persaingan.

4.) Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar

Pada hal ini penjual bisa memilih diantara dua macam strategi harga yang dianggap paling ekstrim, yaitu: *skim-the-cream-pricing* dan *penetration pricing*.

5.) Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan

Pada tahap ini mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan dengan melihat barang tersebut, sistem distribusi, dan program promosinya. Suatu perusahaan tidak akan bisa menentukan harga atas suatu barang tanpa mempertimbangkan barang lain yang dijualnya.

6.) Penentuan harga dasar dan laba yang diharapkan

Sangat diperlukan untuk menentukan berbagai alternative harga untuk mengetahui seberapa besar laba yang bisa diharapkan. Alternative tersebut akan bergantung dengan pemilihan perusahaan dan elastisitas yang ada. Semakin luas jarak masing-masing alternative harga dan semakin besar elastisitas permintaannya, maka semakin banyak pula alternative harga yang harus dipertimbangkan. Titik *break even* sangat penting karena bisa menunjukkan tingkat operasi yang menguntungkan.

3. Potongan Kerugian

a. Penentuan Harga Pembiayaan-*MarkUp Pricing*

Kebanyakan dasar dari penentuan tingkat harga adalah me-markup biaya produksi (*production cost*) komoditi yang bersangkutan. Maka pada metode ini perusahaan harus lebih dulu menentukan tingkat biaya produksi atau biaya perolehan dari suatu produk dan juga menentukan tingkat margin atau *markup* dari biaya produksi tersebut. Jadi pada metode ini, sebuah perusahaan atau bank akan menjual produknya

pada tingkat harga biaya produksi ditambah dengan marup atau margin yang diinginkan.³⁰

Umumnya ada dua macam ketentuan harga yang ada pada toko perhiasan emas ketika hendak menjual kembali emas di toko tersebut, yaitu harga pasar dan harga tetap. Jika pada saat membeli dalam surat tercantum menggunakan harga pasar, maka potongan harga kerugian yang diberikan sekitar 10% dari harga pasar saat penjual kembali emas perhiasan. Namun, jika pada surat mencantumkan menggunakan harga tetap, maka harga yang diberikan adalah harga yang tertera pada surat lalu dikurangi beberapa ribu tergantung dari ketentuan toko.³¹

Perhiasan emas mempunyai harga potongan kerugian (*buyback*) sekitar 10%-20% sebagai biaya pembuatan. Maka uang hasil penjualan yang akan diterima semakin sedikit. Karena perhiasan emas tetap menjaga esensi tabungan emas, namun tidak bisa maksimal karena ada faktor subjektivitas dalam hal model dan keindahan perhiasan serta biaya ongkos cetak yang bagus.³²

Pada saat pembelian emas penjual akan membukukan transaksi tersebut. Jadi jika suatu saat konsumen hendak menjual kembali perhiasannya, maka akan mendapatkan sejumlah dana yang dihitung dari harga jual konsumen yang biasanya diambil dari harga dasar dikurangi 5% - 15%. Harga yang lebih rendah akan didapatkan oleh konsumen jika perhiasannya sudah dipakai. Alasan yang sering digunakan oleh penjual

³⁰ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (E-Book: Gramedia, 2013), hlm. 623

³¹ Yustina Ari, *Emas Untuk Ibu Rumah Tangga*, (Yogyakarta: Suaka Media, 2013), hlm. 65

³² Ella Syafputri, *Investasi Emas, Dinar & Dirham*, (Jakarta: Penebar Plus+, 2012), hlm. 52

emas adalah kadar emas yang sudah berkurang karena termakan oleh gesekan dan reaksi dengan keringat.³³

4. Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam bahasa arab yaitu *al-bay'u* (البيع), *al-tijarah* (التجارة), atau *al-mubadalah* (المبادل). Sebagaimana firman

Allah SWT: يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ

Artinya: *Mereka mengharapkan perdagangan yang tidak akan rugi* (QS. Fathir:29)

Sedangkan menurut istilah adalah menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang yang bertujuan untuk melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. Jual beli merupakan bagian dari muamalat yang hukumnya bisa beragam dan tergantung dari sejauh mana terjadinya pelanggaran syariah didalamnya. Jual beli merupakan hal yang hukumnya mubah atau dibolehkan. Namun, kehalalan ini akan berubah menjadi haram jika terjadi hal-hal tertentu, seperti jika jual beli tersebut dilarang oleh Rasulullah SAW atau yang mempunyai makna dilarang oleh beliau. Sedangkan jual beli yang haram telah dikelompokkan oleh para ulama' dengan mengurutkan sebab-sebab keharamannya, penyebab haramnya suatu akad

³³Joko Salim, *Jangan Investasi Emas Sebelum Baca Buku Ini!*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2011), hlm. 8

jual beli yaitu haram terkait dengan akad dan haram terkait dengan hal hal di luar akad.³⁴

Jual beli dalam istilah fiqh disebut *al-bay'* yang artinya menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dalam istilah jual beli adalah saling tukar meukar harta dengan cara ijab qabul yang berakibat terjadinya pemindahan kepemilikan. Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama manusia mempunyai landasan yang kuat dari Alquran seperti:³⁵

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: *Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*
(QS. Al-Baqarah, 2:275)

5. Emas

Terdapat begitu banyak logam dan juga unsur kimia yang lainnya yang ada di dunia, tetapi emas merupakan primadona diantara yang lainnya. Terdapat 118 unsur kimia yang ada didunia ini, jika dilihat dari harga, maka emas adalah unsur kimia termahal selain Plutonium, Uranium, dan Platinum. Alasan dasar mengapa emas menjadi primadonanya adalah dikarenakan sifatnya yang langka dan juga beberapa keunikannya, seperti:³⁶

³⁴ Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual Beli*, (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018), hlm. 8

³⁵ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017) hlm. 66

³⁶ Ryan Filbert dan Fachmi Jaidi, *Gold Trading Revolution*, (Jakarta: PT Elex Media Komputido, 2015), hlm. 14

- 1.) Emas termasuk dalam logam yang sangat lunak, sehingga satu ons emas bisa dibuat menjadi lembaran dengan luas hingga 100 kaki persegi atau juga bisa menjadi kawat yang panjangnya 50 ml.
- 2.) Emas juga merupakan logam mulia yang terberat. Satu kubik emas mampu mencapai satu ton.

Emas merupakan logam yang berat dengan warna kuning yang juga khas. Emas bisa tahan terhadap asam, emas juga bisa larut dalam sodium sianida (NaCN) dan membentuk garam emas kompleks (NaAuCN), emas juga bisa dengan mudah direduksi menjadi logam. Emas batangan biasanya berkadar 24 karat (99,99%), sedangkan pada perhiasan emas umumnya di bawah 24 karat, 22 karat, 18 karat tergantung kemampuan daya beli masyarakat. Selain itu, karat yang lebih rendah dari pada emas murni 24 adalah agar perhiasan tersebut tidak terlalu lembek dan tidak mudah patah akan diberi campuran. Emas 18 karat mempunyai kadar:

$$18/24 \times 100\% = 43\%.^{37}$$

a. Faktor faktor penentuan harga emas

Emas perhiasan adalah emas yang dilebur dan dicampur dengan logam lainnya, kemudian dibentuk menjadi perhiasan seperti liontin, kalung, cincin, gelang, anting dan lainnya. Harga emas perhiasan di tentukan oleh beberapa faktor seperti:³⁸

³⁷Yimi Diantoro, *Emas Investasi & Pengolahannya*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm. 48

³⁸Joko Salim, *Jangan Investasi Emas Sebelum Baca Buku Ini!*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2011), hlm. 3

1.) Warna

Perhiasan emas yang dijual di pasaran terdiri dari beberapa macam warna yang juga merupakan hasil perpaduan dengan logam lainnya.

Warna-warnanya meliputi:

- a.) Emas merah merupakan hasil perpaduan dari emas murni dan tembaga.
- b.) Warna kuning merupakan hasil perpaduan dari emas murni dan perak murni.
- c.) Warna putih merupakan hasil perpaduan dari emas murni, timah sari, nikel, dan perak murni.
- d.) Warna hijau merupakan perpaduan dari emas murni, perak murni, kadmium dan tembaga.
- e.) Warna biru merupakan perpaduan dari emas murni dan besi.
- f.) Warna jingga merupakan perpaduan dari emas murni, perak murni dan tembaga.
- g.) Warna coklat merupakan perpaduan dari emas murni, palladium dan perak murni.
- h.) Warna abu-abu merupakan perpaduan dari emas murni, tembaga dan besi.
- i.) Warna ungu merupakan perpaduan dari emas murni dan aluminium.

2.) Kadar

Berikut ini beberapa kadar perhiasan emas yang beredar di pasaran, seperti: 24 karat yang artinya 24 bagian terdiri dari emas murni. 23 karat, yang 23 bagian terdiri dari emas murni dan 1 bagiannya terdiri

dari logam lain. 22 karat artinya 22 bagian terdiri dari emas murni dan 2 bagian terdiri dari logam lain. Begitu seterusnya dengan penghitungan yang beracuan pada emas 24 karat.

3.) Bentuk perhiasan emas

Selain berdasarkan pada warna dan karat, emas perhiasan juga dinilai berdasarkan bentuk dan keunikannya. Hal tersebut berpengaruh terhadap harga perhiasan, jadi sudah tidak heran bahwa ada beberapa bentuk perhiasan yang memiliki warna dan karat yang sama namun berbeda harga. biasanya, semakin unik bentuk sebuah perhiasan maka semakin mahal juga harga yang di patok dalam perhiasan tersebut. Pada penghitungan harga emas, biaya keunikan sebuah perhiasan disebut dengan ongkos pembuatan.

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Penonjolan proses penelitian dan pemanfaatan landasan teori dilakukan agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Selain itu landasan teori juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar belakang penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian.³⁹

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan (*Field Research*) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. Karena penelitian ini lebih menitik beratkan kepada hasil pengumpulan data dan informan yang telah ditentukan.⁴⁰ Dalam hal ini peneliti terjun langsung kelapangan untuk mengamati dan menggali informasi dari berbagai sumber terkait.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.⁴¹

³⁹Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bura'ne: Yayasan Ahmar Cendekia, 2019), hlm. 06

⁴⁰Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), hlm. 135

⁴¹Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

Penelitian ini dilakukan di Pasar Induk Bondowoso, yang terletak di kota Bondowoso, Kecamatan Bondowoso, Kabupaten Bondowoso, Jawa Timur. Adapun alasan peneliti memilih lokasi penelitian tersebut dikarenakan pasar induk Bondowoso adalah pusat pasar yang strategis di daerah Bondowoso yang kerap di kunjungi oleh berbagai kalangan masyarakat dan dari berbagai daerah. Maka dari itu fenomena ini menjadi menarik untuk diteliti dan dapat menjadi model percontohan mengenai bisnis dan perdagangan terlebih dalam perdagangan emas.

C. Subyek Penelitian

Untuk mendukung data yang peneliti lakukan, maka dalam penelitian ini pencarian dan pengumpulan data didapatkan dari informan dengan menggunakan teknik *purposive*. Yaitu teknik pengambilan sample sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁴² Maksudnya ialah peneliti hanya akan memilih informan dengan kriteria tertentu dari orang yang paling mengerti terhadap fenomena disertai alasan mengambil informan tersebut.

Dalam penelitian ini yang menjadi informan utama adalah para pemilik toko perhiasan emas di pasar induk Bondowoso. Pertimbangan mejadikan beberapa informan utama karena peneliti menganggap bahwa beliau mengetahui secara detail dan mendalam mengenai perdagangan emas.

Selain itu data dalam penelitian ini juga diperoleh dari beberapa informan pendukung lainnya yaitu:

⁴²Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2008), hlm. 219

1. Bapak H. Yudi sebagai pemilik Toko Emas Tiara
2. Bapak Nanang sebagai pengrajin Emas
3. Bapak H. Wanto sebagai pemilik Toko Emas Cahaya Baru
4. Ibu Yuli sebagai asisten Toko Emas Cahaya Baru
5. Ibu Astutik sebagai pemilik Toko Emas Srikandi
6. Bapak Agung sebagai asisten/anak pemilik Toko Emas Srikandi
7. Bapak H. Faqih sebagai pemilik Toko Emas Sumber Mas
8. Bapak H. Nardi sebagai pemilik Toko Emas Sri Rejeki I, II, III
9. Ibu HJ. Moya sebagai pemilik Toko Emas Sri Rejeki I, II, III
10. Ibu Sinta sebagai pemilik Toko Emas Sri Rejeki I, II, III

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian perlu dipantau agar data yang diperoleh dapat terjaga tingkat validitas dan reabilitasnya, dan juga ini merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian. Karena tujuan utama dalam penelitian ini adalah untuk mendapatkan data. Pada bagian ini akan ada penguraian teknik pengumpulan data yang akan digunakan, misalnya seperti observasi, partisipasi, wawancara terstruktur, dan dokumentasi.⁴³ Tanpa mengetahui dan melakukan teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang akan memenuhi standard data yang ditetapkan.

⁴³Sandu Siyoto, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 75

1. Observasi

Observasi dalam pengertian sederhananya ialah, meliputi kegiatan pencatatan pola perilaku orang, objek dan kejadian-kejadian dalam suatu cara sistematis untuk mendapatkan informasi tentang fenomena-fenomena yang diminati. Teknik yang digunakan dalam observasi ini adalah observasi partisipasi yakni peneliti datang di tempat kegiatan yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.⁴⁴

Dengan menggunakan teknik observasi ini, peneliti mendapatkan data tentang:

- 1.) Cara penetapan harga pergram pada setiap toko emas.
- 2.) Penghitungan harga untuk bisa mematok barang pada saat konsumen menjual kembali emasnya.
- 3.) Sistem jual beli emas di pasar induk Bondowoso.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁴⁵

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrument penelitian

⁴⁴Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, hlm. 227.

⁴⁵Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 136

berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternative jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya.⁴⁶

Dengan menggunakan teknik wawancara ini, peneliti mendapatkan data tentang:

- 1.) Model penetapan harga pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso.
- 2.) Potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso.
- 3.) Implikasi model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso.

3. Dokumentasi

Proses ini tidak kalah penting dengan metode metode lainnya. Metode ini ialah metode dokumentasi, yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan segalanya. Hal yang berkaitan dengan model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

Adapun yang dikumpulkan dengan cara metode ini ialah:

- 1.) Gambaran obyek penelitian
- 2.) Sejarah toko emas di pasar induk Bondowoso.
- 3.) Struktur organisasi toko emas di pasar induk Bondowoso.
- 4.) Dokumen-dokumen yang terkait dalam penelitian.

Teknik dokumentasi ini digunakan oleh peneliti untuk melengkapi data yang telah diperoleh melalui observasi dan juga wawancara dengan

⁴⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, hlm. 130

mempelajari dan menganalisa berbagai dokumen agar data yang diperoleh valid dan dapat dipertanggung jawabkan.

E. Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Analisis data pada penelitian ini dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan selesai pengumpulan data. Juga dilakukan terius menerus hingga tuntas, sehingga datanya jenuh dan sudah lengkap.⁴⁷ Aktivitas pada analisis data yaitu *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing /verification* (pearikan kesimpulan /verifikasi). Data diperoleh kemudian dikumpulkan untuk diolah secara sistematis. Adapun langkah-langkah penelitian yang dilakukan peneliti dalam menganalisis data adalah:

1. Reduksi Data

Mereduksi data sama dengan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya. Maka dengan itu data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencari bila diperlukan.⁴⁸

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dengan teks yang bersifat naratif, dengan menampilkan data, dengan demikian maka akan

⁴⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, 2009), hlm. 246

⁴⁸Ibid., 247

memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi, dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Kesimpulan atau Verifikasi

Langkah ketiga setelah peneliti melakukan reduksi data dan penyajian data adalah melakukan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang bisa mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang ditemukan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang telah valid dan konsisten saat penelitian kembali kelapangan pengumpulan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredible.

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data sangat diperlukan untuk dilakukan agar data yang dihasilkan bisa dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Pada penelitian ini menggunakan keabsahan data dengan cara triangulasi. Trianggulsi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data-data yang ada. Trianggulasi merupakan teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyelidik dan teori.⁴⁹ Adapun teknin triangulasi yang digunakan oleh peneliti adalah triangulasi sumber. Trianggulasi sumber berarti membandingkan dan

⁴⁹Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2017), hlm. 330

mengecek kembali tinggi rendahnya kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Hal tersebut bisa dicapai dengan melakukan beberapa tahap seperti:

- 1.) Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- 2.) Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- 3.) Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
- 4.) Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan sebagian pendapat dan pandangan orang lain.
- 5.) Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen penjelasan.

G. Tahap Tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dimaksud pada penelitian ini ialah berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan dan terdiri dari tahap pralaksanaan, tahap pra pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian. Berikut mengenai penjelasannya:

a. Tahap pra-lapangan

- 1.) Menyusun rencana untuk penelitian.
- 2.) Memilih objek yang akan diteliti.
- 3.) Menentukan lokasi penelitian yang spesifik.
- 4.) Melakukan peninjauan observasi terdahulu mengenai objek penelitian yang sudah ditentukan.

5.) Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penelitian mengajukan judul yang telah dilengkapi dengan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

6.) Meninjau kajian pustaka. Peneliti akan mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian

b. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas.

c. Tahap Penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahap yang paling akhir. Setelah peneliti mendapatkan data, lalu data tersebut sudah dianalisis, maka langkah selanjutnya yang harus dilakukan oleh peneliti adalah membuat laporan penelitian. Laporan penelitian tersebut kemudian diserahkan kepada dosen pembimbing untuk dikoreksi dan direvisi jika ada kesalahan dan kekurangan.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Pada Toko Emas

Pada gambaran umum di toko emas ini, peneliti akan menjelaskan mengenai kondisi toko, barang yang akan di jual dan juga pegawai yang bekerja di toko tersebut.

a. Kondisi toko emas

Kondisi pada masing-masing toko mempunyai persamaan dan perbedaan juga. Pada persamaannya toko-toko tersebut sudah layak digunakan sebagai tempat perdagangan, karena tembok yang masih berdiri kokoh dan juga atapnya yang masih kuat. Selain itu, toko-toko tersebut sudah berdiri sejak lama. Perbedaannya terletak pada luas tanah dari masing-masing toko dan juga jumlah karyawan yang dimiliki. Luas tanah dan juga karyawan yang dimiliki adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data luas toko emas di beberapa toko emas

No	Toko Emas	Ukuran Toko	Jumlah karyawan
1.	Tiara	6 m x 7 m	8 orang
2.	Cahaya Baru	5 m x 6 m	7 orang
3.	Sri Rejeki I	4 m x 5 m	9 orang
4.	Sri Rejeki II	2 m x 2,5 m	4 orang
5.	Sri Rejeki III	4 m x 5 m	4 orang
6.	Srikandi	2 m x 2,5 m	-
7.	Sumber Mas	4 m x 5 m	3 orang

Sumber : Hasil Wawancara

b. Produk yang di jual

Produk yang dijual pada toko-toko tersebut hanyalah perhiasan emas. Kondisi tersebut membuat para pemilik toko untuk fokus dan konsisten pada jual beli perhiasan emas saja. Emas yang dijual pada toko-toko emas tersebut hanya emas muda yang kerap kali dipasarkan dan familiar di mata masyarakat. Emas muda yang berkisar antara 10K sampai dengan 8K. Beberapa toko tersebut mempunyai kesamaan produk namun beda dalam penetapan harga dan juga potongan kerugiannya. Hal tersebut yang membuat peneliti tertarik untuk meneliti pada toko emas.

c. Situasi tanah

Pada kondisi tanahnya sendiri, toko-toko tersebut memiliki sendiri hak kepemilikan atas tanah yang di tempati sebagai sarana untuk perdagangan di pasar. Untuk mengantisipasi kejadian yang tidak diinginkan para pemilik toko memutuskan dan lebih memilih untuk membeli tanah sendiri, mengingat perdagangan emas juga memiliki resiko yang besar, jadi masing-masing pemilik toko sepakat untuk membeli tanah sendiri untuk dijadikan tempat perdagangan emas di pasar induk Bondowoso.

d. Pegawai yang bekerja

Pegawai yang bekerja pada toko tersebut terdiri dari pemilik toko, asisten dan beberapa karyawannya.

Tabel 4.2
Data beberapa informan pedagang emas di pasar induk
Bondowoso

No	Nama Pemilik Toko	Produk Yang Dijual	Nama Toko	Lama Usaha
1.	H. Yudi	Perhiasan emas	Tiara	22 tahun
2.	H. Wanto	Perhiasan emas	Cahaya Baru	7 tahun
3.	H. Nardi	Perhiasan emas	Sri Rejeki I	21 tahun
4.	Hj. Moya	Perhiasan emas	Sri Rejeki II	11 tahun
5.	Sinta	Perhiasan emas	Sri Rejeki III	3 tahun
6.	Astutik	Perhiasan emas	Srikandi	19 tahun
7.	H. Faqih	Perhiasan emas	Sumber Mas	22 tahun

Sumber: Hasil Wawancara

1.) Struktur organisasi toko emas Tiara

Pemilik toko emas: Bapak H. Yudi

Pengrajin emas : Bapak Nanang

Karyawan : Bapak Dedi, Rama, Maya, Rensi, Mila, ibu Ika,
Yanti.

2.) Struktur organisasi toko emas Cahaya Baru

Pemilik toko emas: Bapak H. Wanto

Asisten toko emas : Ibu Yuli

Karyawan : Satria, Angga, Indah, Fajar, Susi, Rudi

3.) Struktur organisasi toko emas Sri Rejeki I

Pemilik toko emas: H. Nardi

Karyawan : Budi, Kiki, ibu Mirna, ibu Dwi, Dira, Eni, Fani

4.) Struktur organisasi toko emas Sri Rejeki II

Pemilik toko emas: Ibu Hj. Moya

Karyawan : Ira, Fita, Sela, Erika

5.) Struktur organisasi toko emas Sri Rejeki III

Pemilik toko emas: Ibu Sinta

Karyawan : Rosi, Dinda, Rani, ibu Ros

6.) Struktur organisasi toko emas Srikandi

Pemilik toko emas: Ibu Astutik

Asisten toko emas : Agung

7.) Struktur organisasi toko emas Sumber Mas

Pemilik toko emas: H. Faqih

Karyawan : Imron, Jon, Dedek

e. Pendapatan penjualan toko emas

Dalam bisnis jual beli emas, pedagang tidak bisa memprediksi banyaknya barang yang keluar masuk toko setiap harinya. Pedagang juga harus menyesuaikan dengan harga *London* emas yang selalu berubah. Namun pedagang hanya bisa mengira-ngira dari jumlah pendapatan minimum dari keluar masuknya barang di toko setiap harinya. Seperti:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Tabel 4.3
Data Penghasilan Minimum Toko Emas Di Pasar Induk Bondowoso

No	Toko Emas	Harga Londen	Harga Tukar Sales	Harga Jual Toko	Omset Toko	Potongan	Laba Toko
1.	Tiara	821.000	300 (8K) $35\% \times 821.000 = 287.350/\text{gr}$ $7 \times 287.350 = 2.011.450$ 375 (9K) $44\% \times 821.000 = 361.240/\text{gr}$ $4 \times 361.240 = 1.444.960$ 420 (10K) $48\% \times 821.000 = 394.080/\text{gr}$ $9 \times 394.080 = 3.546.720$	300 (8K) $350.000 \times 7\text{gr} = 2.450.000$ 375 (9K) $450.000 \times 4\text{gr} = 1.800.000$ 420 (10K) $470.000 \times 9\text{gr} = 4.230.000$	Rp 8.480.000	Rp 29.000	Rp 580.000
2.	Cahaya Baru	821.000	300 (8K) $35\% \times 821.000 = 287.350/\text{gr}$ $6 \times 287.350 = 1.724.100$ 375 (9K) $44\% \times 821.000 = 361.240/\text{gr}$ $5 \times 361.240 = 1.806.200$ 420 (10K) $48\% \times 821.000 = 394.080/\text{gr}$ $8 \times 394.080 = 3.152.640$	300 (8K) $350.000 \times 6\text{gr} = 2.100.000$ 375 (9K) $450.000 \times 5\text{gr} = 2.250.000$ 420 (10K) $460.000 \times 8\text{gr} = 3.680.000$	Rp 8.030.000	Rp 15.000	Rp 258.000

3.	Sri Rejeki I	819.000	300 (8K) 35% \times 819.000= 286.650/gr 10 \times 286.650= 2.866.500 375 (9K) 44% \times 819.000= 360.360/gr 7 \times 360.360=2.522.520 420 (10K) 48% \times 819.000= 393.120/gr 9 \times 393.120= 8.927.000	300 (8K) 350.000 \times 10gr = 3.500.000 375 (9K) 425.000 \times 7gr = 2.975.000 420 (10K) 450.000 \times 9gr = 4.050.000	Rp 10.525.000	Rp 15.000 Rp 20.000	Rp 470.000
4.	Sri Rejeki II	819.000	300 (8K) 35% \times 819.000= 286.650/gr 7 \times 286.650 = 2. 006.550 375 (9K) 44% \times 819.000= 360.360/gr 7 \times 360.360 =2.522.520 420 (10K) 48% \times 819.000= 393.120/gr 7 \times 393.120 = 2.751.840	300 (8K) 350.000 \times 7 = 2.450.000 375 (9K) 425.000 \times 7 = 2.975.000 420 (10K) 450.000 \times 7 = 3.150.000	Rp 8.575.000	Rp 15.000 Rp 20.000	Rp 285.000
5.	Sri Rejeki III	819.000	300 (8K) 35% \times 819.000= 286.650/gr 8 \times 286.650 = 2.293.200 375 (9K) 44% \times 819.000= 360.360/gr 7 \times 360.360 =2.522.520 420 (10K) 48% \times 819.000= 393.120/gr 9 \times 393.120 = 3.538.080	300 (8K) 350.000 \times 8 = 2.800.000 375 (9K) 425.000 \times 7 = 2.975.000 420 (10K) 450.000 \times 9 = 4.050.000	Rp 9.825.000	Rp 15.000 Rp 20.000	Rp 440.000

6.	Srikandi	825.000	300 (8K) $35\% \times 825.000 = 288.750/\text{gr}$ $5 \times 288.750 = 1.443.750$ 375 (9K) $44\% \times 825.000 = 363.000/\text{gr}$ $3 \times 363.000 = 1.089.000$ 420 (10K) $48\% \times 825.000 = 396.000/\text{gr}$ $4 \times 396.000 = 1.584.000$	300 (8K) $350.000 \times 5 \text{ gr}$ $= 1.750.000$ 375 (9K) $450.000 \times 3 \text{ gr}$ $= 1.350.000$ 420 (10K) $450.000 \times 4 \text{ gr}$ $= 1.800.000$	Rp 4.900.000	Rp 15.000	Rp 165.000
7.	Sumber Mas	826.500	300 (8K) $35\% \times 826.500 = 289.275/\text{gr}$ $5 \times 289.275 = 1.446.375$ 375 (9K) $44\% \times 826.500 = 363.660/\text{gr}$ $5 \times 363.660 = 1.818.300$ 420 (10K) $48\% \times 826.500 = 396.720/\text{gr}$ $10 \times 396.720 = 3.967.200$	300 (8K) $350.000 \times 5 \text{ gr}$ $= 1.750.000$ 375 (9K) $450.000 \times 5 \text{ gr}$ $= 2.250.000$ 420 (10K) $450.000 \times 10 \text{ gr}$ $= 4.500.000$	Rp 8.500.000	Rp 20.000	Rp 400.000

Sumber: Diolah dari dokumentasi

2. Sejarah Toko Emas

a. Toko Emas Tiara

Toko ini berdiri sejak tahun 1998. Bapak H. Yudi mencoba untuk membuka toko sendiri setelah keluar dari toko emas sebelumnya yang hanya menjadi pegawai saja. Toko ini awalnya hanya sebuah toko kecil yang terletak di dalam pasar dengan modal barang perhiasan emas yang cukup pak H. Yudi optimis untuk terus berdagang dan menaikkan omset tokonya sendiri tanpa di bantu karyawan. Selang beberapa tahun, dengan banyaknya pelanggan yang dimiliki dan juga minat pembeli yang banyak di toko tersebut pak H. Yudi memperluas area tokonya dan dibangun sebegus mungkin agar bisa menarik minat pembeli lebih banyak lagi. Pada tahun 2003 toko emas miliknya sudah cukup terkenal di daerah pasar dan juga ramai akan pembeli, sehingga membuat pak H. Yudi kuwalahan dan merekrut beberapa karyawan untuk bisa membantunya dalam mengelolah toko emas miliknya.

b. Toko Emas Cahaya Baru

Toko emas ini berdiri pada tahun 2015. Toko milik bapak H. Wanto ini merupakan cabang toko yang ada di daerah Pujer. Beliau membangun toko emas tersebut dengan bagus di daerah pasar induk Bondowoso yang terletak di dalam pasar dan bersebelahan dengan toko emas Tiara. Toko ini hadir dengan model yang baru pada awal berdiri. Mengingat pelanggan dari pak H. Wanto juga ada di daerah kota Bondowoso, beliau berinisiatif untuk membuka toko keduanya di pasar induk Bondowoso agar

mempermudah pelanggannya untuk bertransaksi dan tidak perlu jauh untuk pergi ke Pujer. Toko ini juga ramai pelanggan dari awal berdiri hingga saat ini.

c. Toko Emas Sri Rejeki

Toko emas Sri Rejeki berdiri pada tahun 1999 setelah bapak H. Nardi suami dari ibu H. Moya keluar dari pekerjaannya yang menjadi karyawan di toko emas milik orang China di daerah Bondowoso. Beliau juga memulai usahanya dari nol dan hanya bisa membangun toko kecil untuk bisa di jadikan tempat penjualan toko emas. Dari tabungan yang telah dimiliki oleh pasangan ini mereka optimis dalam membangun usaha jual beli emas di dalam pasar induk Bondowoso. Dengan tekun dan ulet mereka membangun usahanya dan juga mulai merekrut sedikit demi sedikit karyawan agar bisa membantu mengelolah usahanya. Hingga pada tahun 2010 mereka membuka cabang toko emas Sri Rejeki II dan Sri Rejeki III pada tahun 2018 yang juga dibangun di sekitar pasar induk Bondowoso dan dibantu oleh anak perempuannya yaitu ibu Sinta dan juga merekrut karyawan untuk juga membantu mengembangkan cabang toko yang dimiliki. Banyaknya pelanggan yang dimiliki dan juga barang dagangan yang menarik membuat toko ini selalu ramai pengunjung dan sampai sekarang toko ini tetap berdiri dan bisa memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh pembelinya.

d. Toko Emas Srikandi

Toko ini merupakan toko pindahan dari kota Situbondo dan berdiri di pasar induk Bondowoso pada tahun 2002. Awalnya toko ini dikelola oleh pasangan suami istri yaitu bapak Abd Cholil dan ibu Astutik. Mereka mendirikan sebuah toko sederhana di dalam pasar. Setelah suaminya keluar dari pekerjaannya yang menjadi pengrajin emas di salah satu toko milik keturunan *Chinese*. Dengan tekad yang kuat disertai doa yang teguh mereka membangun tokonya bersama. Lalu pada tahun 2004 mereka membangun cabang toko emas di daerah Wonosari. Meskipun toko yang dikelola merupakan toko sederhana, namun ibu Astutik tetap semangat dalam membangun dan terus mengembangkan usahanya walau sang suami telah lebih dahulu menghadap sang kuasa. Tahun demi tahun usaha yang dikelola oleh ibu Astutik tetap berjalan lancar walau hanya memiliki toko kecil yang sederhana namun bisa menyediakan perhiasan emas yang bisa memenuhi kebutuhan pembeli. Sampai sekarang ibu Astutik tetap dengan semangat menjalankan tokonya dengan dibantu oleh anak-anaknya.

e. Toko Emas Sumber Mas

Toko ini berdiri pada tahun 1999 yang didirikan atas dasar kerjasama antara H. Faqih dan Leeyang. Kerja sama mereka diawali dari sebuah toko yang sederhana dan berkembang menjadi sebuah toko yang besar hingga bisa memenuhi semua kebutuhan pelanggannya. Sampai saat ini proses berjalannya jual beli emas selalu diatasi dan di kontrol oleh H. Faqih.

B. Penyajian Data dan Analisis

Setiap penelitian harus juga disertai dengan penyajian data sebagai penguat atas penelitian yang dilakukan. Sehingga dari data yang sudah di analisa bisa menghasilkan suatu kesimpulan yang kongkrit. Adapun dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi dan data lapangan sebagai alat untuk mencapai tujuan serta mendapatkan data sebanyak banyaknya, akan tetapi lebih memberikan porsi yang intensif pada metode observasi dan wawancara untuk bisa mendapatkan data yang kualitatif dan autentik yang berimbang dan dilakukan dengan menggunakan dokumentasi.

Peneliti berusaha memaparkan gambaran tentang metode penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso, dengan fenomena dan data yang di peroleh di lapangan dan juga setelah mengalami berbagai proses metode yang digunakan, akhirnya sampai pada pembuktian data. Karena data-data yang diperoleh telah dianggap representatif untuk dijadikan sebuah laporan. Berikut ini adalah hasil penelitian dari model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso.

1. Model Penetapan Harga Pada Jual Beli Emas Di Pasar Induk Bondowoso.

Pembahasan mengenai berbisnis pastinya tidak luput dari taktik dan strategi khusus untuk bisa mengembangkan dan mengenalkan produk yang mereka miliki untuk bisa di nikmati oleh hal layak ramai. Maka dari itu

pemilihan strategi mempunyai peran yang sangat penting untuk bisa memuluskan keberlangsungan usaha dari setiap perusahaan. Penetapan harga juga merupakan sesuatu yang penting yang harus diperhitungkan untuk mensejahterakan keadaan dari suatu perusahaan.

Pada penelitian ini model penetapan harga merupakan komponen yang penting dan perlu dibahas secara mendetail. Karena dalam penetapan harga dari setiap jenis emas memiliki cara yang berbeda dalam ketentuannya. Maka dari itu diperlukan penghitungan yang khusus agar kita bisa mengetahui mengenai harga jual dari pergam emas di masing-masing tokonya. Disisi lain pastinya perbedaan perbedaan harga jual disetiap toko emas akan menimbulkan persaingan pasar yang membuat dampak bagi masyarakat sebagai penikmat perhiasan emas harus berfikir ulang mengenai manfaat yang akan mereka peroleh dengan harga yang akan mereka dapatkan.

Ada berbagai cara yang digunakan oleh pedagang untuk bisa memasang harga yang sesuai dengan apa yang diinginkan oleh kosumen, namun juga tetap menjaga kestabilan keuangan usaha di setiap tokonya. Maka dari itu cara yang dilakukan oleh pedagang haruslah detail untuk bisa mensejahterakan usaha yang dimiliki. Terlebih untuk toko yang juga memiliki karyawan dalam membantu dalam pengembangan usahanya. Seperti apa yang disampaikan oleh informan peneliti.

Pemaparan dari bapak H. Yudi, selaku pemilik toko emas Tiara menyatakan bahwa:

“ Perhiasan emas yang dijual di toko ini itu golongannya emas muda yang kisaran dari 10-8 karat (K). Masing masing emasnya punya harga pergram yang beda beda. Kita juga harus mengikuti dan memantau perubahan harga londen tiap harinya. Untuk sekarang harga emas yang 8K itu Rp. 350.000, untuk yang 9K itu Rp. 450.000, dan yang 10K itu Rp. 470.000”.⁵⁰

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh pemilik toko emas Cahaya

Baru yaitu bapak H. Wanto yang menyampaikan:

“ Bapak juga sama-sama jual emas muda sama seperti yang lain, cuma ya mungkin beda di jual harga emas pergramnya. Kalau disini pergramnya yang 8K itu Rp. 350.000, yang 9K itu Rp. 425.000, terus kalau yang 10K itu Rp. 460.000. Disini juga khusus untuk perhiasan emas muda saja yang dijual dan tidak menyediakan emas antam”.⁵¹

Lalu pemaparan yang lain juga di jelaskan oleh ibu Hj. Moya selaku pemilik toko emas Sri Rejeki I, II, III:

“ Di toko ibu Cuma menjual emas muda saja, karena kebanyakan masyarakat itu minatnya ke emas muda. Pergram emasnya ya Cuma ambil harga pasaran aja. Ya kalau emas yang 8K itu Rp. 350.000, yang 9K itu Rp. 425.000, terus kalau yang 10K itu Rp. 450.000. ya pokok harganya itu yang tidak memberatkan pembeli saja. Nanti kalau kemahalan malah gak ada yang mau beli”.⁵²

Begitupula penjelasan yang diperkuat oleh ibu Astutik selaku pemilik dari toko emas Srikandi:

“ Sama saja disini juga yang dijual itu emas muda, harga pergramnya ya tidak beda jauh dengan toko-toko yang lain. Yang 8K itu ya Rp. 350.000, 9K itu Rp. 450.000 kalau yang 10K itu sama juga Rp. 450.000. Cuma karna disini tokonya kecil dan tidak begitu besar juga jadi ibu tidak pakai karyawan, jadi semuanya diladenin sendiri. Lagian masyarakat juga kebanyakan itu kalau cari emas maunya yang gramannya kecil harganya terjangkau tapi bagus. Kan susah kalau maunya seperti itu, jadi ya harus lebih sabar ngadepin pembeli”.⁵³

Sama halnya dengan penjelsan dari bapak H. Faqih selaku pemilik dari toko emas Sumber Mas:

⁵⁰H. Yudi, *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

⁵¹H. Wanto, *Wawancara*, Bondowoso, 19 April 2021

⁵²Hj. Moya, *Wawancara*, Bondowoso, 18 April 2021

⁵³Astutik, *Wawancara*, Bondowoso, 21 April 2021

“ Di toko saya menjual emas muda, untuk yang 8K pergram emasnya Rp. 350.000, 9K pergramnya Rp. 450.000 dan yang 10K pergramnya 450.000. Harganya juga tidak jauh berbeda dengan toko emas lainnya.”⁵⁴

Bisa disimpulkan dari beberapa pendapat oleh pemilik usaha jual beli emas di pasar induk Bondowoso, bahwa kebanyakan dari toko emas hanya menjual emas muda saja. Mengingat akan permintaan masyarakat yang lebih tertarik untuk berinvestasi pada emas dengan beberapa benefit yang juga akan diperoleh oleh masyarakat dan juga penjualnya sendiri. Lalu pada harga pergram emasnya juga tidak jauh berbeda dalam pematokannya, penjual lebih memilih untuk memberikan harga pasaran yang bisa dijangkau oleh pembeli.

Selain itu setiap toko pastinya memiliki strategi atau prosedur tersendiri untuk bisa mempertahankan kualitas usahanya. Pastinya strategi atau prosedur yang digunakan oleh masing-masing toko juga berbeda dalam menentukan harga emasnya. Perbedaan tersebut bisa dilihat dari hasil wawancara yang disampaikan oleh beberapa informan seperti yang disampaikan oleh bapak H. Yudi pemilik toko emas Tiara:

“ Ya kalau untuk strategi khusus sih tidak ada, hanya saja kita ambil umumnya saja, seperti tidak terlalu banyak dalam mengambil laba yang penting harga yang dipasang bisa diterima oleh pembeli dan bisa menyeimbangkan keuangan toko saja”.⁵⁵

Selanjutnya di jelaskan juga oleh bapak H. Wanto pemilik toko emas Cahaya Baru:

“ Bapak tidak mengkhususkan strategi yang macam-macam, hanya mengambil harga pasaran saja, yang terjangkau asal tidak merugikan keuangan toko saja. Paling-paling ya cuma menghiung dari harga tukar

⁵⁴ H. Faqih, *Wawancara*, Bondowoso, 7 Mei 2021

⁵⁵ H. Yudi, *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

sales terus dicocokkan dengan harga pasar dan keadaan di masyarakat sekitar saja.”⁵⁶

Ditambahkan juga pemaparan dari ibu Astuti selaku pemilik dari toko emas Srikandi yang menjelaskan:

“ Ibu sih strateginya cuma memberi harga yang tidak bikin rugi keuangan toko dan juga pembeli itu bisa menerima harganya dengan nyaman, karna kan ibu tidak memasang terlalu mahal ya sama saja mengambil harga pasaran juga, Cuma mungkin ada beberapa harga emas yang lebih tinggi harganya karna kadarnya kan juga tinggi jadi ya disesuaikan saja.”⁵⁷

Pendapat lain juga di berikan oleh bapak H Nardi sebagai pemilik dari toko emas Sri Rejeki I, II, III:

“ disini saya itu memakai prinsip ekonomi dalam mematok harga, kalau di ekonomi kan mengambil laba yang sedikit untuk bisa mendapatkan hasil yang maksimal. Jadi kalau saya patok harga yang tinggi nanti tidak ada yang akan membeli, ya sudah saya beri harga dengan laba sedikit yang penting pembelinya itu banyak.”⁵⁸

Pendapat yang sama juga di sampaikan oleh bapak H. Faqih sebagai pemilik toko emas Sumber Mas:

“ tidak ada strategi khusus dalam pengambilan laba, hanya memberi harga sewajarnya saja, dan pasti dalam pendapatan labanya.”⁵⁹

Bisa disimpulkan dari penjelasan yang ada, bahwa pedagang emas di pasar induk Bondowoso memang tidak memiliki strategi atau prosedur secara khusus, namun mereka lebih mempertimbangkan dengan keadaan harga pasar dan juga keterjangkauan masyarakat dalam bertransaksi. Disisi lain mereka juga menseimbangkan harga tukar sales dan harga jual toko agar bisa memperoleh laba yang maksimal dan bisa menstabilkan keuangan toko itu sendiri.

⁵⁶H. Wanto, *Wawancara*, Bondowoso, 20 April 2021

⁵⁷Astuti, *Wawancara*, Bondowoso, 21 April 2021

⁵⁸H. Nardi, *Wawancara*, Bondowoso, 19 April 2021

⁵⁹H. Faqih, *Wawancara*, Bondowoso, 7 Mei 2021

Penghitungan penetapan harga emas tidaklah hanya sekedar memberi harga untuk bisa diterima masyarakat. Namun penjual juga mempunyai perhitungan untuk menetapkan harga dari pergram emas yang sesuai dan tidak membengkakkan keuangan usaha. Harga jual dari toko merupakan hasil perhitungan dari harga tukar sales. Seperti yang dijelaskan oleh bapak H. Yudi pemilik dari toko emas Tiara yang menjelaskan:

“ Untuk bisa memberi harga jual dari toko, biasanya kita harus melihat dulu harga dari pabrik itu berapa harga londennya itu berapa. Londen itu harga ketetapan emas yang selalu berubah ubah setiap harinya. Jadi ngitungnya juga harus pas setelah ngulak dari sales itu. Semisal harga tukar dari sales itu 35% nanti itu dikalikan sama harga londennya baru bisa tau harganya kulaknya itu berapa. Setelah itu, kita baru bisa mau mematok harga berapa. Dan pengambilan labanya itu juga suka suka pertoko, tidak ada penghitungan khusus untuk mengambil laba.”⁶⁰

Di perjelas lagi oleh pemaparan bapak Nanang selaku pengrajin emas yang juga memahami seluk beluk emas:

“ jadi gini semisal sekarang londennya emas itu anggep 850.000 wes. Terus kita hitung untuk harga tukar emas yang 420 (10K) wes. Nah itu nanti dikali kan dengan 48%. Nah angka 48% ini dari kadar emas yang 42% terus di tambah sama 6%. Sedangkan 6% persen ini anggep dari ongkos sales yang wira wiri bawak emas ketoko toko wes. Jadi, $48\% \times 850.000 = 408.000$. Nah sudak ketemu itu harga kulaknya pergram.”⁶¹

Penjelasan lain juga disampaikan oleh bapak H. Wanto sebagai pemilik toko emas Cahaya Baru:

“ Pertama harus tau dulu londen emas sekarang berapa, terus tentukan dulu mau menghitung dari emas yang berapa penna (K). Karena setiap kadar itu punya harga tukar yang beda beda. Ambil contoh untuk penghitungan dari pen (K) yang 300 (8K). Harga tukar pariknya itu 35% dari mana angka segitu dihitug dari kadar $30\% + 5\%$ untuk ongkos salesnya = 35% harga tukar pabrik. Terus selanjutnya, $35\% \times$ harga londen $820.000 = 287.000$. jadi harga itu harga kulak dari sales untuk yang emas 8K kalau kadar yang lainnya itu sudah berbeda lagi penghitungannya, tapi caranya sama cuma beda di harga tukarnya saja. Nanti etelah ketemu harga

⁶⁰H. Yudi, *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

⁶¹Nanang, *Wawancara*, Bondowoso, 1 Mei 2021

kulaknya berapa tinggal toko yang memberi harga jual kalau disini kan emas 8K pergramnya itu Rp. 350.000 harga itu sudah disesuaikan dengan harga kulak dari sales.”⁶²

Sama halnya dengan penjelasna dari ibu Astutik sebagai pemilik dari toko emas Srikandi yang juga berpendapat bahwa:

“ Sebetulnya cara menghitung nya sama saja, dilihat dulu dari harga tukarnya dan harga londennya terlebih dahulu. Baru setelah itu tentukan dulu emas yang berapa karat yang akan dihitung dulu. Biasanya harga tukar dari sales itu 35% itu sudah termasuk ongkos untuk salesnya. Setelah itu dikalikan dengan *London*nya, kalau londennya sekarang 820.000, ya dikali kan saja antara $35\% \times 820.000 = 287.000$ itu sudah ketemu harga pergram kulak di salesnya itu berapa. Tinggal kita sendiri yang memberikan harga jual dari toko untuk pembeli.”⁶³

Selanjutnya di perjelas lagi oleh ibu Hj. Moya sebagai pemilik dai toko emas Sri Rejeki I, II, III yang juga menjelaskan mengenai cara menghitung harga pergram emas yang akan di pasarkan:

“ Sama seperti yang lainnya, untuk penghitungan pergram emas nya itu sebetulnya sama dilihat dari harga tukarnya dari pabrik saja dulu. Mengenai pergram emasnya di toko itu kan sudah ditambahkan dengan laba toko dan dikenakan jadi harga segitu dalam pergram emasnya kalau ditoko. Jadi tidak ada perbedaannya hanya pengambilan labanya saja yang mungkin berbeda, kalau harga tukar dari pabriknya itu pasti sama semua penghitungannya.”⁶⁴

Pendapat yang sama juga di berikan oleh bapak H. Faqih sebagai pemilik toko emas Sumber Mas:

“ kita lihat dari harga tukar pabriknya terlebih dahulu, kemudian dikalikan dengan harga *London* pada saat pembelian ke sales, setelah di temukan harga belinya di sales baru kita bisa memberikan harga jual dari toko untuk konsumen”⁶⁵

Jadi pada penjelasan para informan diatas bahawasanya dalam penghitungan pergram emas nya bisa ditinjau dari harga tukar pabrik terlebih dahulu yang lalu akan di kalikan dengan harga londen emas pada

⁶²H. Wanto, *Wawancara*, Bondowoso, 20 Apri 2021

⁶³Astutik, *Waancara*, Bondowoso, 21 April 2021

⁶⁴Hj. Moya, *Wawancara*, Bondowoso, 18 April 2021

⁶⁵ H. Faqih, *Wawancara*, Bondowoso, 7 Mei 2021

saat itu. Karena harga emas yang selalu berubah ubah, maka setiap pedagang emas akan mendapatkan informasi harga emas dari pusat yang akan dikirim via *WhatsApp*. Lalu harga jual toko sendiri itu sudah termasuk oleh laba dan juga harga kulak emas sebelumnya. Dengan demikian penjual sudah bisa menjual dagangannya dengan harga yang sudah sesuai dengan penghitungan yang telah kongkrit.

Selain itu juga pastinya akan ada harga saing dari toko-toko emas yang lainnya yang menetapkan harga lebih rendah atau lebih tinggi. Pastinya hal tersebut membuat setiap pedagang penting untuk mempertimbangkan harga pesaing yang mana mereka juga menetapkan harga yang bervariasi yang digunakan untuk bisa menarik minat pembeli untuk mengunjungi toko-tokonya. Seperti yang dijelaskan oleh bapak Agung selaku asisten dan juga anak dari pemilik toko emas Srikandi:

“ pastinya di setiap usaha atau bisnis akan meninjau juga dari harga para pesaing yang di pasarkan. Namun untuk harga emas ditoko ini sendiri tidak terlalu mengkhawatirkan harga pesaing, karena emas sendiri kan sudah ada harga ketetapanannya, jadi sudah perlu cemas mengenai itu, namun yang perlu mendapat perhatian itu sebenarnya pada sikap dan pelayanan kita sebagai penjual kepada customer. Juga pada variasi barang yang disediakan di toko toko yang bisa memenuhi kebutuhan pembeli. Untuk perbedaan harga pergram emasnya di setiap toko pastinya ada beberapa yang berbeda, tetapi tidak akan mempunyai perbedaan yang jauh, untuk penambahan harga laba biasanya itu terjadi suka-suka oleh pedagang dengan beberapa ketentuan yang perlu dipertimbangkan.”⁶⁶

Ditambahkan oleh ibu Yuli sebagai asisten dan kepercayaan di toko emas Cahaya Baru:

“ lebih tepatnya kita disini hanya perlu tau saja berapa harga yang telah ditetapkan oleh pesaing. Disini kita juga tidak bisa menurunkan atau menaikkan harga hanya dengan melihat harga dari pesaing. Karena disini

⁶⁶Agung, *Wawancara*, Bondowoso, 3 Mei 2021

kita juga mempunyai beberapa karyawan pastinya yang juga perlu digaji. Nah maka dari itu meninjau dari harga pesaing tidak terlalu kita resahkan, jadi kita memilih jalan yang aman dengan mengambil harga pasaran saja, yang bisa diterima masyarakat, dan juga tentunya bisa memberikat *income* yang sesuai dengan juga perlu menggaji karyawan. Lalu mengenai perbedaan harga di setiap tokonya itu menurut saya juga tergantung pedagangnya ingin memberi harga berapa karena kan kita juga sudah tau harga tukar dari salesnya itu berapa.⁶⁷

Ditambahkan lagi pendapat dari bapak H. Nardi sebagai pemilik toko emas Sri Rejeki I, II, III yang menyatakan bahwa:

“Sebetulnya perbedaan harga setiap toko itu kan rahasia dan trik dari toko masing-masing, jadi kalau disana pasang harga yang tinggi atau rendah ya sudah itu sudah keputusan dari toko mereka. Yang jelas di toko saya bisa memberikan harga yang ramah masyarakat dan tidak merugikan pihak manapun. Jadi kalau persaingan harga itu sudah wajar dalam dunia bisnis tinggal kita menyikapinya seperti apa.”⁶⁸

Di perjelas lagi oleh bapak H. Yudi pemilik toko emas Tiara yang juga memberikan pendapat bahwa:

“Persaingan harga di dunia emas itu tidak akan terlalu banyak, karena sudah sama-sama tau harga tukarnya itu berapa jadi tidak perlu di bikin ribet. Itu sudah terserah setiap tokonya ingin mematok harganya itu berapa. Pastinya ada banyak yang ditinjau kenapa memberikan harga rendah ataupun tinggi, terlebih kalau toko tersebut memiliki karyawan pastinya juga meninjau untuk bisa menggaji karyawan yang dimiliki.”⁶⁹

Penjelasan yang serupa juga di sampaikan oleh bapak H. Faqih sebagai pemilik toko emas Sumber Mas:

“Perbedaan harga jual toko di masing-masing toko itu sudah wajar dalam bisnis, jadi tidak perlu cemas, yang terpenting adalah cara untuk mempertahankan kualitas dari toko masing-masing saja”

Dari beberapa penjelasan di atas maka bisa diketahui bahwasanya para penjual emas tidak begitu berpica pada perbedaan dan persaingan harga. Karena sudah ada ketentuan yang dimiliki. Salah satunya dalam memberi gaji karyawan pada setiap tokonya. Juga mereka sudah bisa

⁶⁷ Yuli, *Wawancara*, Bondowoso, 29 April 2021

⁶⁸ H. Nardi, *Wawancara*, Bondowoso, 19 April 2021

⁶⁹ H. Yudi, *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

memperhitungkan keuntungan yang akan diperoleh dengan resiko yang juga harus dihadapi dalam dunia bisnis emas.

2. Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Di Pasar Induk Bondowoso.

Pada usaha dan transaksi perhiasan emas potongan kerugian sudah tidak asing lagi di dengar dan dilakukan oleh kebanyakan masyarakat. Masyarakat sudah pasti memaklumkan akan adanya ketentuan tersebut. Namun dari toko toko emas yang ada mereka memberikan ketetapan harga potongan kerugian yang berbeda beda pada pergram emasnya. Hal tersebut akan membuat masyarakat yang akan melakukan transaksi mempertimbangkan akan bertransaksi ditoko yang memberikan harga terjangkau atas apa yang mereka investasikan.

Potongan kerugian biasanya juga merupakan salah satu ketentuan yang sudah disampaikan oleh pedagang kepada pembeli pada saat menjalankan akad jual belinya. Ada beberapa hal perlu diperhatikan pada saat menetapkan harga potongan kerugian pada saat kegiatan *buyback* dilakukan. Fenomena ini sudah lumrah terjadi pada saat terjadinya transaksi jual beli pada perhiasan emas. Sama seperti pemaparan yang telah dijelaskan oleh informan sepreti yang disampaikan oleh bapak H. Yudi selaku pemilik dari toko emas Tiara:

“ Potongan pergram emas disini itu saya ambil 7% nya saja sekitar Rp. 29.000,-. Tidak ada penghitungan khusus untuk menetapkan potongan pergramnya. Cuma nanti hanya menghitung berapa gram yang tertera pada surat dikali sama Rp.29.000,-. Contohnya: semisal pada surat tertera 4gr emas dengan harga beli Rp. 1.400.000 dan mau dijual. Jadi, $4\text{gr} \times \text{Rp. } 29.000 = \text{Rp. } 116.000$ jadi itu sudah potongan kerugiannya. Setelah itu $1.400.000 - 116.000 = \text{Rp. } 1.284.000,-$ jadi itu jumlah uang yang akan diperoleh kembali oleh konsumen.”⁷⁰

⁷⁰H. Yudi, *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh bapak H. Wanto selaku pemilik toko emas Cahaya Baru yaitu:

“ Bapak cuma ambil Rp. 15.000 per gramnya. Kita disini ambil harga pasaran untuk harga potongan pergramnya. Jadi tidak perlu memasang yang terlalu tinggi. Nanti itu ngitungnya sama seperti yang lain banyaknya gram akan dikali dengan Rp. 15.000 dan hasilnya itu banyak potongan kerugiannya. Pastinya uang yang akan diterima oleh konsumen juga akan berkurang.”⁷¹

Pendapat selanjutnya diperkuat oleh Ibu Astutik sebagai pemilik toko emas Srikandi yang menyampaikan:

“ Potongan kerugian disini ambil harga pasaran saja Rp. 15.000,- pergramnya. Biasanya konsumen itu lebih teliti di potongan kerugiannya dari pada harga beli pergramnya untuk bertransaksi emas. Karna kan kalau jual beli emas ini seperti kita hanya jadi tempat penyimpanan uangnya para konsumen, jadi ketika mereka butuh uangnya lagi pasti akan di jual kembali emas yang dimiliki. Jadi kalau harga potongannya terlalu mahal maka konsumen akan mempertimbangkan kembali untuk bertransaksi di toko ini, ambil jalan amannya saja. Jadi ngitungnya itu nanti Rp. 15.000 x (banyaknya gram emas), setelah itu harga awal pemelian nanti dikurangi dengan hasil yang tadi. Hasil itu sudah menjadi harga uang kembali yang diterima konsumen.”⁷²

Selanjutnya juga ada penjelasan dari ibu H. Moya selaku pemilik dari toko emas Sri Rejeki I, II, III:

“ Pergram potongan kerugian emasnya di bagi 2, kalau yang emas 9K dan 10K itu sebesar Rp. 20.000,- dan untuk 8K itu Rp. 15.000,- karena kan mereka sudah beda kadar jadi kami juga membedakan potongannya. Jadi tidak Cuma harga jualnya yang beda tapi harga potongannya juga beda beda. Caranya ngitungnya sama seperti yang lain, yang beda cuma harga potongannya.”⁷³

Di perkuat oleh bapak H. Faqih sebagai pemilik toko emas Sumber Mas:

“ Untuk potongan kerugiannya pada pergram emas itu Rp. 20.000,- jadi tinggal dikalikan saja antara banyak gramnya emas dengan potongan kerugian setelah itu harga awal dikurangi dengan jumlah potongan kerugian yang sudah di hitung tadi.”⁷⁴

⁷¹H. Wanto, *Wawancara*, Bondowoso, 20 April 2021

⁷² Astutik, *Wawancara*, Bondowoso, 21 April 2021

⁷³Hj. Moya, *Wawancara*, Bondowoso, 18 April 2021

⁷⁴H. Faqih, *Wawancara*, Bondowoso, 7 Mei 2021

Dari penjelasan diatas para bisa diketahui bahwa untuk pemberian potongan kerugian pada pergram emas rata-rata pedagang menetapkan sekitar 5% samapai 7% yang nantinya akan dihitung kembali dengan harga awal pembelian emas. Ketetapan harga tersebut merupakan harga pasaran yang bisa di terima dengan mudah oleh masyarakat. Juga dengan cara penghitungan yang sama pada setiap tokonya yang juga akan bisa dengan mudah bagi pedagang menjelaskan kepada para konsumen dengan hasil akhir yang akan diterima.

Pada proses *buyback system* yang biasa terjadi di kebanyakan toko adalah pedagang memeriksa kembali barang yang akan masuk kembali ketoko. Kondisi tersebut membuat para pedagang harus dengan teliti memeriksa keadaan emas yang akan dijual kembali oleh pada konsumen. Keadaan seperti itu diperkuat oleh penjelasan dari ibu Yuli selaku asisten dari toko emas Cahaya Baru:

“Saat konsumen ingin menjual barangnya biasanya kami akan menanyakan surat dari emas tersebut. Jika semua surat-suratnya lengkap maka akan kami proses lebih lanjut seperti melihat kembali keadaan emasnya apakah masih dalam keadaan utuh atau ada kerusakan dari emasnya. Jika terjadi kerusakan maka akan kami berikan tambahan harga potongan kerugian sebagai biaya ongkos untuk memperbaiki kerusakannya. Untuk biaya kerusakan itu beragam kita tidak bisa menetapkan secara rinci karena harus melihat kondisinya secara detail. Semakin banyak kerusakan yang terjadi, maka juga akan semakin banyak tambahan potongan kerugiannya. Lalu setelah diketahui ada atau tidak dan banyak atau tidaknya kerusakan barulah bisa dihitung kembali dengan harga potongan kerugian pergram yang sudah ditentukan.”⁷⁵

Selanjutnya juga dijelaskan oleh pedapat dari bapak Agung selaku asisten dari toko emas Srikandi:

⁷⁵ Yuli, *Wawancara*, Bondowoso, 29 April 2021

“ Pada awal konsumen membeli emas pasti sudah diberi surat sebagai bukti transaksi jual beli emas di toko kami, jadi pada saat konsumen membutuhkan uangnya dengan cara menjual emasnya kembali, maka mereka harus menyertakan surat yang telah menjadi tanda bukti di awal akad jual beli. Kami juga akan melihat kondisi emasnya, jika terjadi kerusakan pada emasnya maka akan kami tambahkan biaya ongkos atas kerusakan tersebut. Biaya itu juga tidak bisa dipastikan karena jika emas yang dimiliki mempunyai bentuk dan berat yang besar dan kerusakannya juga besar maka akan semakin besar pula tambahan potongan kerugian yang akan diberikan. Maka dari itu kami selalu menghimbau kepada para konsumen untuk menjaga dengan baik keadaan emas yang dibeli jika tidak ingin mendapatkan potongan kerugian tambahan.”⁷⁶

Diungkapkan juga oleh penjelasan dari bapak H. Yudi selaku pemilik dari toko emas Tiara:

“ Dilihat dulu surat emasnya, nanti kan ada kelengkapan kondisi awal pembelian emasnya, karena disurat itu sudah disertakan gambar dan detail yang lainnya di dalamnya. Jika ada beberapa detail yang hilang atau rusak maka kami akan menekankan biaya tambahan. Banyaknya biaya tambahan itu akan beda-beda tergantung dari banyak kekurangannya. Nanti pasti akan dihitung kembali dari harga potongan kerugian yang juga akan ditambahkan dengan biaya tambahan tadi, hasilnya akan diketahui sebagai kerugian yang akan ditanggung oleh konsumen.”⁷⁷

Selanjutnya juga diperkuat oleh penjelasan dari bapak H. Nardi selaku pemilik dari toko emas Sri Rejeki I, II, III yang juga menjelaskan perihal permasalahan ini:

“ Langkah awal pasti pihak toko akan menanyakan perihal lengkap tidaknya surat yang sudah diberikan sebagai bukti bahwa emas tersebut merupakan barang milik toko kami. Setelah itu ditimbang dulu emasnya dan juga di cek keutuhan emasnya. Jika ada yang rusak atau hilang otomatis kami akan memberikan ongkos tambahan. Maka dari itu pihak toko harus sangat jeli dalam meneliti masuknya barang kembali ketoko. Biasanya kalau ada yang jual emasnya pasti akan ditangani sendiri oleh pemilik toko. Karena jika ada kesalahan toko akan mengalami kerugian. Biaya tambahannya bervariasi, kami tidak bisa menetapkan secara pasti biayanya.”⁷⁸

Selanjutnya ada penjelasan dari bapak H. Faqih selaku pemilik toko emas

Sumber Mas:

⁷⁶Agung, *Wawancara*, Bondowoso, 3 Mei 2021

⁷⁷H. Yudi, *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

⁷⁸H. Nardi, *Wawancara*, Bondowoso, 19 April 2021

“ Biaya tambahan akan muncul ketika terjadi kerusakan pada barang, jumlah tambahannya tidak bisa diperkirakan karena kita harus meneliti barang terlebih dahulu baru bisa memutuskan banyaknya biaya tambahan”⁷⁹

Jadi dalam perihal biaya tambahan pada *buyback* sistem dalam jual beli emas diperlukan beberapa tahap untuk bisa menentukan hasilnya. Seperti harus memperlihatkan tanda bukti keaslian emas milik toko tersebut dan juga pengecekan keutuhan barang yang masuk kembali. Terjadinya kehilangan atau kerusakan pada barang itu lah yang menyebabkan terjadinya biaya ongkos yang tinggi yang dibebankan oleh konsumen. Maka dari itu setiap pembelian emas pedagang akan selalu mengingatkan mengenai kelengkapan surat dan juga keutuhan kondisi barang tersebut.

Selain itu keadaan kehilangan surat sering juga terjadi pada saat penjualan kembali emas yang dimiliki oleh konsumen. Juga keadaan dimana konsumen membutuhkan uang dan akan menjual emas yang dimiliki namun tidak memiliki surat kelengkapan emas. Maka akan ada kebijakan tersendiri pada setiap tokonya untuk menghadapi situasi seperti ini yang juga harus tetap menjaga keamanan dari toko. Keadaan ini dijelaskan oleh ibu Sinta sebagai pemilik dari toko emas Sri Rejeki I, II, III:

“ Semisal memang pembelinya benar-benar membeli di toko ini namun kehilangan suratnya maka kami akan meminta foto copy KTP dari konsumen meskipun mereka sudah termasuk dari langganan toko ini, karena kami juga tidak akan menghafal setiap pembeli yang kami miliki, jadi untuk berjaga-jaga kami meminta foto dan juga kartu identitas mereka. Kami menjaga keamanan dari toko kami, karena sudah banyak kejadian yang menjual barang dengan hasil curian itu kan merupakan tindakan kriminal meskipun kami tidak tahu menahu mengenai itu tetap saja akan disalahkan oleh hukum. Jadi untuk mengantisipasi keadaan yang seperti itu kami lebih memilih untuk tidak mengambil barang yang tidak ada suratnya dan juga meminta foto beserta kartu identitas bagi pelanggan tetap kami. Jika ada barang dari toko lain kami

⁷⁹ H. Faqih, *Wawancara*, Bondowoso, 7 Mei 2021

akan menerima namun akan dikenakan harga rendah, karena kita memiliki harga jual yang berbeda.”⁸⁰

Selanjutnya pendapat yang juga dijelaskan oleh bapak H. Yudi sebagai pemilik dari toko emas Tiara:

“ Kalau ada konsumen yang bilang mau jual tapi tidak ada suratnya dan emas ini beli di toko ini, kami tidak akan menerima barang tersebut untuk menjaga-jaga dari sesuatu yang tidak ingin terjadi di kemudian hari. Terkecuali jika kami mengenal konsumen tersebut atau langganannya lah, pasti kami akan mengetahui orangnya, maka akan kami terima barang tersebut namun akan dikenakan dengan harga rendah (pasaran) yang tidak akan mendapatkan kerugian lebih banyak dari pada semestinya. Untuk barang dari toko lain kami tidak akan menerima, kami lebih menganjurkan untuk mengembalikan sendiri kepada toko aslinya, agar mereka tidak mendapatkan harga yang anjlok, kasian karena mereka kan juga butuh uangnya.”⁸¹

Selanjutnya ada juga pendapat dari bapak H. Wanto selaku pemilik dari toko emas Cahaya Baru:

“ Perhiasan emas yang akan di jual di toko ini harus mempunyai kelengkapan surat. Jika tidak ada maka kami tidak akan menerima apapun alasannya. Karena kami takut akan adanya tindakan kriminal yang akan mungkin terjadi, maka kami lebih memilih untuk tidak mengambil penjualan emas kembali jika tidak ada suratnya. Kalau ada yang ingin menjual emasnya tetapi milik toko lain, kami juga tidak akan mengambil emas tersebut. Lebih baik emas itu di jual ke tokonya sendiri. Kami tidak ingin mengambil resiko yang bisa merugikan toko kami”⁸²

Berikutnya juga ada pendapat tersendiri dari pemilik toko emas Srikandi yaitu ibu Astutik:

“ Karena toko saya itu toko sederhana maka saya lebih mudah untuk mengenali langganannya pembeli di toko saya dan barang yang keluar dan masuk ditoko saya lebih paham dan hafal. Jadi jika ada konsumen yang ingin menjual emasnya tapi tidak ada suratnya, saya akan lihat dulu barangnya di tes apakah barang tersebut asli atau tidak. Saya akan ambil barang tanpa surat jika sudah melihat dari kriteria barangnya karena saya hafal dengan seluk beluk barang milik toko saya dan juga bila konsumen itu adalah langganannya saya, saya juga kenal dengan langganannya tetap toko saya. Kalau ada barang dari toko lain, saya juga akan ambil, tetapi akan dikenakan dengan harga rendah atas barang itu.

⁸⁰Sinta, *Wawancara*, Bondowoso, 19 April 2021

⁸¹H. Yudi *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

⁸²H. Wanto, *Wawancara*, Bondowoso, 20 April 2021

Karena penjualannya pasti kan berbeda jadi untuk mengantisipasi kerugian makan akan dikenakan harga rendah”⁸³

Pendapat selanjutnya di berikan oleh bapak H. Faqih sebagai pemilik toko emas Sumber Mas:

“ kami tidak menerima barang yang tanpa surat untuk mengurangi resiko yang akan terjadi di kemudian hari dan demi keamaan toko juga maka kami menghindari hal tersebut”⁸⁴

Dari banyaknya penjelasan di atas maka, penjualan emas dengan tanpa surat merupakan hal yang diantisipasi oleh pedagang emas, mengingat akan banyaknya kejadian kriminal yang beredar pada saat ini. Tingkat keamanan toko pada perdagangan emas juga merupakan hal yang sangat dijaga oleh pedagang. Selain itu pengambilan emas dari toko lain tidak banyak diterima oleh beberapa toko, akan tetapi juga di terima oleh beberapa toko namun dengan ditetapkan beberapa ketentuan untuk barang tersebut, seperti penetapan harga yang renda untuk menghindari kerugian pada toko. Maka dari itu untuk konsumen jika hendak mengembalikan emas yang dimiliki sebaiknya dijual kembali di toko asalnya agar tidak mendapatkan kerugian yang sangat anjlok.

3. Implikasi Model Penetapan Harga Dan Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Di Pasar Induk Bondowoso.

Pada dasarnya setiap pengusaha pasti menginginkan keuntungan yang sesuai dengan apa yang telah mereka berikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Hal tersebut membuat para pembisnis perhiasan emas harus berfikir secara rinci mengenai penetapan harga dan juga potongan kerugian

⁸³Astutik, *Wawancara*, Bondowoso, 21 April 2021

⁸⁴H. Faqih, *Wawancara*, Bondowoso, 7 Mei 2021

emas dalam usahanya, agar terdapat keterkaitan hasil yang tidak menghasilkan dampak negative untuk keberlangsungan usaha yang dijalani.

Perlu diketahui bersama juga bahwa sanya terdapat implikasi atau (keterlibatan, dampak langsung, keterkaitan), mengenai penetapan harga dan juga potongan kerugian pada jual beli emas yang dilakukan oleh masing-masing toko yang juga mempunyai dampak positif terhadap penghasilan yang diperoleh setiap harinya oleh masing-masing toko dan juga keberlangsungan usaha yang terus berkembang. Hal ini sesuai dengan pendapat dari pemilik toko emas di pasar induk Bondowoso. Seperti yang dijelaskan oleh bapak H. Yudi selaku pemilik dari toko emas Tiara:

“ Penetapan harga dan juga potongan kerugian itu kan penentuannya sudah bisa diketahui tadi bahwa harus tetap sesuai dengan *London* dulu, jadi kita tidak bisa semenah-menah untuk memasang harga jual di toko. Jika kita sembarangan untuk menetapkan harga maka semuanya pasti mempunyai dampak tersendiri kalau kita tidak mengikuti aturan jual beli emas. Maka dari itu untuk penetapannya antara keduanya harus berkaitan dengan harga *London* dulu. Selain itu juga kan saya perlu menggaji beberapa karyawan yang saya miliki, pastinya dari hasil ketetapan kedua harga tersebut yang membantu saya untuk bisa menggaji mereka semua. Jadi ya sudah pasti kedua harga itu haru menghasilkan keuntungan untuk toko ini.”⁸⁵

Hal serupa juga di sampai kan oleh bapak H. Wanto selaku pemilik dari toko emas Cahaya Baru yang menjelaskan bahwa:

“ Pastinya kalau penetapan harga dan potongan kerugian kita ambil yang umum saja atau yang harga pasarlah istilahnya, supaya persaingan antara tokonya itu tidak terlalu sengit dan masih santai saja untuk berdagang. Jadi kita tidak perlu terlalu khawatir tentang itu. Nah untuk keterkaitan harganya pasti ada kaitannya, karena kita kan juga harus menghitung antara harga jual dan potongannya yang kita pasang itu mampu memberikan laba atau tidak, meskipun laba minimum yang kita dapat itu tidak apa apa yang penting keadaan toko itu tidak minus. Ya Alhamdulillah dari laba tersebut saya bisa

⁸⁵H. Yudi, *Wawancara*, Bondowoso, 17 April 2021

menggaji karyawan-karyawan yang membantu saya dalam bekerja disini, kalau tidak dari hasil itu dari mana lagi saya menggaji mereka”⁸⁶

Selanjutnya ada juga pemaparan dari ibu Sinta selaku pemilik toko emas

Sri Rejeki I, II, III:

“ Dampak yang terjadi dari penetapan harga jual potongan kerugian di toko sih harusnya menghasilkan sesuatu yang positif untuk kemajuan toko. Maka dari itu kami memberi harga yang ringan kepada pelanggan kami agar mereka itu tidak kapok lagi untuk berbelanja disini. Dengan begitu maka mereka kan juga ikut ambil andil dalam menstabilkan keuangan toko. Jadi penghitungannya juga harus pas meskipun harganya ringan untuk pelanggan. Karena toko kan juga tidak ingin rugi dalam berbisnis. Ya memang harus berkaitan untuk bisa menghasilkan sesuatu yang lebih kan. Selain itu kan karyawan disini perlu digaji, apalagi karyawan disini cukup banyak ya saya ambil dari itu untuk menggaji mereka.”⁸⁷

Tidak jauh berbeda dengan apa yang disampaikan oleh ibu Astutik sebagai pemilik dari toko emas Srikandi:

“ keterkaitan antara kedua harga itu sebenarnya tidak ada yang khusus, tapi memang kita harus bisa menstabilkan keluar masuknya uang dari harga yang sudah kita tetapkan. Jadi kita di toko ini ya cuma bisa menghitung yang sekiranya kita tidak rugi dan mendapatkan laba meskipun itu sedikit. Ya disyukuri saja yang ada. Yang penting juga harus bisa balik modal. Karena kan kita juga perlu kulakan lagi untuk bisa mengikuti tren model emas terbaru, supaya pelanggan itu tidak bosan melihatnya, meskipun sebenarnya barang yang dijual lagi dari konsumen bisa diperbarui lagi dan dijual kembali di toko. Jadi ketetapan kedua harga itu yang penting bisa bikin balik modal saja. Meskipun disini saya tidak menggunakan jasa karyawan untuk membantu saya dalam bekerja, tapi tetap saja harus stabil”⁸⁸

Sama halnya dengan pendapat dari bapak H, Faqih sebagai pemilik dari toko emas Sumber Mas:

“ Antara penetapan harga jual emas dan potongan kerugian harus bisa memberikan memberikan keuntungan yang membuat keuangan toko tetap aman dan juga bisa digunakan untuk menggaji karyawan yang dimiliki”⁸⁹

Dari beberapa informasi di atas bisa dimengerti bahwa sanya pada penetapan harga dan juga potongan kerugian sejatinya merupakan ketetapan

⁸⁶H. Wanto, *Wawancara*, Bondowoso, 20 April 2021

⁸⁷Hj. Moya, *Wawancara*, Bondowoso, 18 April 2021

⁸⁸Astutik, *Wawancara*, Bondowoso, 21 April 2021

⁸⁹H. Faqih, *Wawancara*, Bondowoso, 7 Mei 2021

harga yang dipasang oleh penjual untuk bisa menghasilkan sesuatu yang menguntungkan untuk kemajuan dari usahanya. Dengan memasang harga yang minimum atau standart mereka meyakini harga tersebut bisa memberikan laba yang bisa mensejahterakan kondisi usaha mereka.

C. Pembahasan Temuan

Pada bagian ini akan membahas mengenai temuan-temuan penelitian mengenai model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas dipasar induk Bondowoso. Agar bisa mengetahui data mengenai model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di beberapa toko emas sekitar, maka peneliti memperoleh semua data dari wawancara, pengamatan dan dokumentasi lapangan. Hasil dari data akan dikaji dengan teori yang ada untuk mengetahui keterkaitan keduanya guna menjawab pokok fokus masalah yang ada dalam penelitian ini.

Data yang dihasilkan peneliti diperoleh dalam bentuk argumentasi dan beberapa rumusan cara penghitungan sederhana yang di dapatkan dari pemilik toko Tiara, Cahaya Baru, Sri Rejeki I, II, III, Sumber Mas dan Srikandi juga pegrajin emas dan beberapa asisten yang ikut mengelolah toko tersebut. Serta data yang juga diperoleh dari hasil pengamatan yang dilakukan peneliti pada saat penelitian lapangan. Sedangkan untuk dokumentasi diperoleh dari beberapa foto-foto yang didapatkan pada saat penelitian.

1. Model Penetapan Harga Pada Jual Beli Emas di Pasar Induk Bondowoso

Berdasarkan temuan hasil penelitian tentang model penetapan harga pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso pada sub bab sebelumnya adalah:

Dalam sebuah bisnis telah diketahui bersama bahwa sanya harga pada sebuah produk sangatlah berperan penting untuk menjadi sumber kekuatan perusahaan. Dalam ekonomi harga merupakan salah satu sumber bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan untuk mengkomunikasikan posisi nilai suatu produk yang dibuat oleh produsen.⁹⁰ Seperti yang dilakukan oleh masing-masing pedagang emas seperti: Tiara, Sri Rejeki I, II, III, Srikandi, Sumber Mas dan Cahaya Baru yang telah mengetahui bahwa sanya harga pada emas telah ditetapkan oleh pusat yang diistilahkan sebagai harga *London* emas. Dari situlah mereka bisa melihat seberapa besar peluang untuk bisa mengambil laba untuk menjadi pemasukan pada usaha mereka.

Tidak hanya itu, dalam islam harga yang seharusnya berlaku dipasar yaitu harga yang adil. Harga yang memberi keuntungan kepada penjual dan pembeli dan tidak saling mencurangi.⁹¹ Sama halnya bagi para pembisnis perhiasan emas di toko emas Srikandi, Sri Rejeki I, II, III, Sumber Mas, Tiara dan Cahaya Baru mereka juga memberlakukan harga yang adil dan memberikan manfaat bagi penjual dan pembeli atas akad

⁹⁰Rozalinda, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 154

⁹¹Isnaini Harahap dkk, *Hadits Ekonomi*, (Jakarta: KENCANA, 2015), hlm. 107

yang telah dilakukan dan pastinya terjadi tawar-menawar dalam pembelian yang bisa di tinjau ulang oleh masing-masing pihak dalam transaksi yang berlangsung.

Keberadaan teori harga membantu para pembisnis untuk bisa menyeimbangkan keadaan perusahaan yang telah dibangun. Telah diketahui juga bahwa sanya teori harga merupakan teori yang menjelaskan bagaimana harga dari suatu barang di pasar terbentuk dan harga dari suatu barang ditentukan oleh banyaknya permintaan dan penawaran akan suatu barang. Sedangkan permintaan dan penawaran suatu barang ditentukan oleh beberapa faktor.⁹² Hal itu terjadi kepada para pedagang emas di pasar induk Bondowoso seperti di toko emas Tiara, Cahaya Baru, Srikandi, Sumber Mas dan Sri Rejeki I, II, III bahwa mereka juga mempertimbangkan perihal permintaan dan penawaran yang terjadi di masyarakat mengenai keinginan untuk berinvestasi pada perhiasan emas. Pada teori permintaan ada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan seperti: harga barang itu sendiri, pendapatan konsumen, selera konsumen, harga barang yang terkait dan juga harga barang lain.⁹³ Tidak dipungkiri bahwa selera dari masyarakat sekitar lebih teratik dengan emas muda yang mana melihat dari pendapatan konsumen masyarakat Bondwoso yang kebanyakan lebih banyak peluang untuk membeli emas muda. Maka dari itu kebanyakan dari pedagang emas di pasar induk Bondowoso lebih berminat untuk memilih usaha jual beli emas muda

⁹²Rozalinda, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2015), hlm. 155

⁹³ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), hlm 76

dengan karat 10 sampai 8. Karena permintaan dari masyarakat daerah Bondowoso dan peluang investasikan yang cukup terjangkau dan mudah dilakukan. Selain perhiasan emas muda memiliki harga terjangkau, mereka juga bisa dimanfaatkan untuk mempercantik penampilan diri untuk semua kalangan.

Perusahaan juga sangatlah penting untuk menentukan harga atas suatu barang. Maka diperlukanlah strategi atas penetapan harga yang akan mendapatkan dampak langsung yang fleksibel terhadap pendapatan suatu perusahaan. Pilihancara untuk bisa menetapkan harga pada suatu produk perusahaan seperti:⁹⁴

- a. Menentukan harga yang di harapkan dan bisa di terima oleh masyarakat.
- b. Menentukan dari sisi market share yang bisa diharapkan.
- c. Menentukan harga dasar dan laba yang diharapkan

Beberapa cara tersebut juga diterapkan oleh toko perhiasan emas di pasar induk Bondowoso seperti toko emas Sri Rejeki I II III, Srikandi, Tiara, Sumber Mas dan Cahaya Baru. Mereka sama-sama menggunakan model penetapan harga yang memberikan harga mendekati harga pasar atau harga standard. Selain itu rumus dan cara penghitungan harga tukar dari pabrik juga berlaku sama pada semua toko perhiasan emas. Tetapi terjadi perbedaan jumlah banyaknya pengambilan laba pada masing masing toko. Perbedaan jumlah pengambilan laba itulah yang membuat

⁹⁴ Yuda Supriatna dkk, *Idustri Manajemen Pemasaran*, (E-Book: Qiara Media, 2019), hlm. 62

penetapan harga jual pergram emas berbeda di setiap tokonya. Karena tidak ada ketentuan standard harga khusus untuk harga jual toko. Namun rata-rata harga penjualan emas muda di pasar induk Bondowoso sekitar Rp. 350.000,-/gram untuk yang 8K, Rp. 400.000,- – Rp. 450.000,-/gram untuk 9K dan Rp. 450.000 – Rp. 470.000,-/gram untuk 10K. Keadaan tersebut sudah menjadi hal wajar pada kebanyakan masyarakat. Seperti pada tabel dibawah yang memaparkan tentang data dari masing-masing toko emas.

Tabel 4.4
Data Harga Emas dan Laba Pergram di Beberapa Toko Emas

No	Nama Toko	Harga Jual Toko	Harga Tukar Pabrik	Laba Pergram Emas
1.	Srikandi	Rp. 350.000,-/gram(8K) Rp. 450.000,-/gram(9K) Rp. 450.000,-/gram(10K)	Rp. 288.750 Rp. 363.000 Rp. 396.000	Rp 15.000
2.	Cahaya Baru	Rp. 350.000,-/gram(8K) Rp. 450.000,-/gram(9K) Rp. 460.000,-/gram(10K)	Rp. 288.750 Rp. 363.000 Rp. 396.000	Rp. 15.000
3.	Tiara	Rp. 350.000,-/gram(8K) Rp. 450.000,-/gram(9K) Rp. 470.000,-/gram(10K)	Rp. 288.750 Rp. 363.000 Rp. 396.000	RP. 15.000
4.	Sri Rejeki I	Rp. 350.000,-/gram(8K) Rp. 425.000,-/gram(9K) Rp. 450.000,-/gram(10K)	Rp. 288.750 Rp. 363.000 Rp. 396.000	Rp. 15.000 RP. 20.000 RP. 20.000
5.	Sri Rejeki II	Rp. 350.000,-/gram(8K) Rp. 425.000,-/gram(9K) Rp. 450.000,-/gram(10K)	Rp. 288.750 Rp. 363.000 Rp. 396.000	Rp. 15.000 RP. 20.000 RP. 20.000
6.	Sri Rejeki III	Rp. 350.000,-/gram(8K) Rp. 425.000,-/gram(9K) Rp. 450.000,-/gram(10K)	Rp. 288.750 Rp. 363.000 Rp. 396.000	Rp. 15.000 RP. 20.000 RP. 20.000
7.	Sumber Mas	Rp. 350.000,-/gram(8K) Rp. 450.000,-/gram(9K) Rp. 450.000,-/gram(10K)	Rp. 288.750 Rp. 363.000 Rp. 396.000	Rp. 20.000

Sumber: Wawancara pada pemilik toko

Jadi dari tabel di atas sudah jelas bahwa perbedaan pengambilan laba yang berlaku pada masing-masing toko merupakan kebijakan khusus yang telah ditetapkan oleh pedagang untuk bisa menstabilkan keadaan keuangan toko.

2. Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas di Pasar Induk Bondowoso

Umumnya ada dua macam ketentuan harga yang ada pada toko perhiasan emas ketika hendak menjual kembali emas di toko tersebut, yaitu harga pasar dan harga tetap. Jika pada saat membeli dalam surat tercantum menggunakan harga pasar, maka potongan harga kerugian yang diberikan sekitar 10% dari harga pasar saat penjual kembali emas perhiasan. Namun, jika pada surat mencantumkan menggunakan harga tetap, maka harga yang diberikan adalah harga yang tertera pada surat lalu dikurangi beberapa ribu tergantung dari ketentuan toko.⁹⁵ Pada praktiknya, dilapangan juga telah menggunakan proses yang sama dengan menggunakan harga pasar dan harga tetap. Harga potongan kerugian mempunyai nilai angka yang tidak sama, karena potongan harga itu merupakan laba yang akan didapatkan dari hasil jual beli emas. Harga potongan kerugian tersebut merupakan harga pasar yang biasanya juga sudah di sampaikan pada awal akad jual beli berlangsung. Ketentuan untuk menetapkan harga potongan kerugian juga merupakan kebijakan dari masing-masing toko emas. Tetapi rata-rata pemberian harga potongan

⁹⁵ Yustina Ari, *Emas Untuk Ibu Rumah Tangga*, (Yogyakarta: Suaka Media, 2013), hlm. 65

kerugian pada toko emas di pasar induk Bondowoso terletak pada angka Rp. 15.000 – Rp 29.000,-. Seperti pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Data Harga Potongan Kerugian Emas di Beberapa Toko

No	Nama Toko	Harga Potongan Kerugian
1.	Srikandi	Rp. 15.000,-/gram (<i>All kind</i>)
2.	Cahaya Baru	Rp. 15.000,-/gram (<i>All kind</i>)
3.	Tiara	Rp. 29.000,-/gram (<i>All kind</i>)
4.	Sri Rejeki I	Rp. 20.000,-/gram (9K&10K) Rp. 15.000,-/gram (8K)
5.	Sri Rejeki II	Rp. 20.000,-/gram (9K&10K) Rp. 15.000,-/gram (8K)
6.	Sri Rejeki III	Rp. 20.000,-/gram (9K&10K) Rp. 15.000,-/gram (8K)
7.	Sumber Mas	Rp. 20.000,-/gram (<i>All kind</i>)

Sumber: Wawancara pada pemilik toko

Untuk potongan kerugian dengan harga tetap, biasanya itu akan terjadi jika pada toko emas Srikandi, Sri Rejeki I II III, Cahaya Baru, Sumber Mas dan Tiara memperoleh barangnya kembali dalam keadaan yang tidak utuh atau rusak dan juga beberapa perintilan hiasan emas yang hilang. Maka keadaan tersebut akan menimbulkan potongan kerugian yang makin banyak. Hal tersebut dilakukan untuk dijadikan biaya atau ongkos reproduksi perhiasan emas atau biaya perbaikan pada perhiasan emas. Untuk penetapan biaya ongkos merupakan biaya yang *unconditional* karena termasuk biaya yang akan dilihat dari banyaknya kerusakan dan tingkat kesulitan perbaikan pada perhiasan emas.

Pada saat pembelian emas penjual akan membukukan transaksi tersebut. Jadi jika suatu saat konsumen hendak menjual kembali perhiasannya, maka akan mendapatkan sejumlah dana yang dihitung dari harga jual konsumen yang biasanya diambil dari harga dasar dikurangi 5%

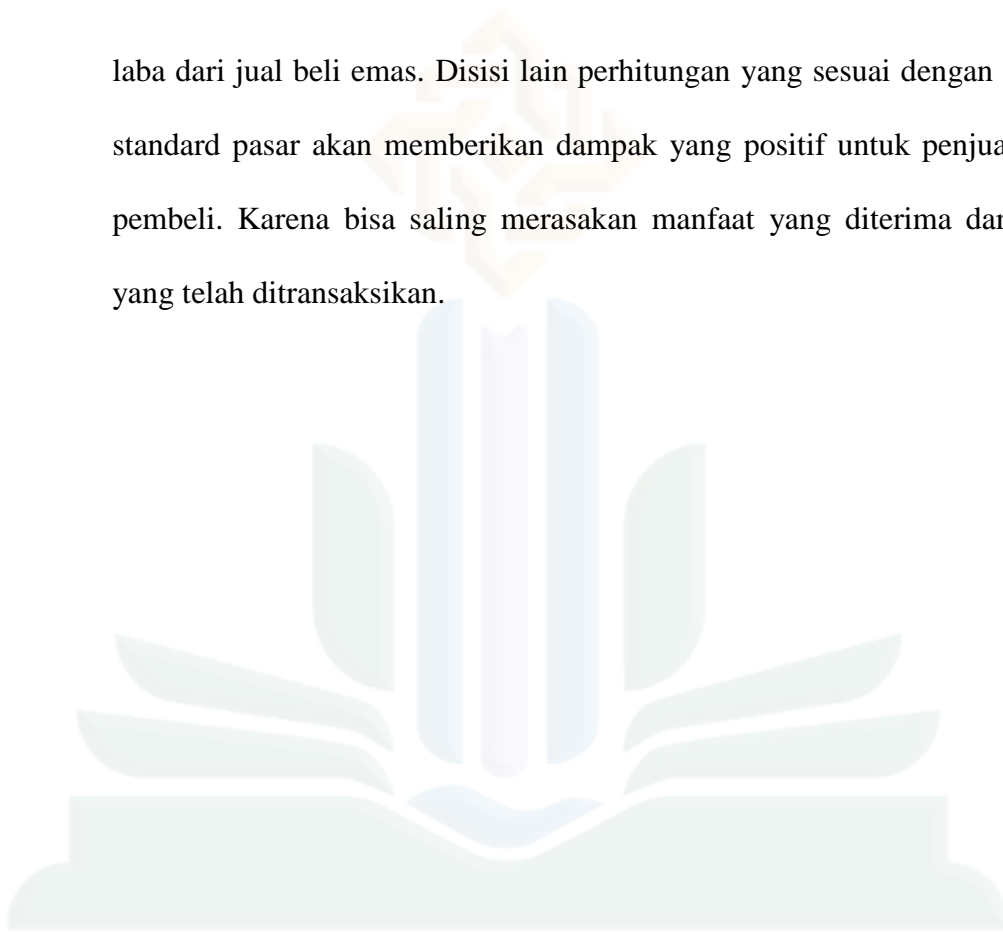
- 15%. Harga yang lebih rendah akan didapatkan oleh konsumen jika perhiasannya sudah dipakai. Alasan yang sering digunakan oleh penjual emas adalah kadar emas yang sudah berkurang karena termakan oleh gesekan dan reaksi dengan keringat.⁹⁶ Hal yang sama juga di terapkan olah toko emas Sri Rejeki I II III, Srikandi, Tiara, Sumber Mas dan Cahaya baru yang juga membukukan transaksi yang berlangsung untuk menjadi bukti pada kemudian hari jika konsumen hendak menjual kembali emas yang mereka miliki. Selain itu hal tersebut dilakukan untuk menghindari tindak kriminal akan barang curian. Juga setelah melalui beberapa pengecekan pada barang yang akan masuk kembali, sudah pasti konsumen akan mendapatkan harga yang lebih rendah dari sebeumnya.

3. Implikasi Model Penetapan Harga dan Potongan Kerugi Pada Jual Beli Emas di Pasar Induk Bodowoso

Penelitian yang telah dilaksanakan oleh peneliti mendapatkan hasil bahwa penetapan harga dan juga potongan kerugian saling berkaitan pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso. Hal tersebut terjadi karena merupakan komponen penting dalam pengambilan laba, maka penentuan harga dan potongan kerugian haruslah diperhitungkan dengan baik yang sesuai dengan kebijakan dari masing-masing toko. Terutama untuk mencapai tujuan usaha dari masing-masing toko yang dengan jelas menginginkan pendapatan yang stabil yang bisa mengembangkan toko menjadi luas, juga dalam pemberian gaji karyawan yang bersumber pada

⁹⁶Joko Salim, *Jangan Investasi Emas Sebelum Baca Buku Ini!*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2011), hlm. 8

laba dari jual beli emas. Disisi lain perhitungan yang sesuai dengan harga standard pasar akan memberikan dampak yang positif untuk penjual dan pembeli. Karena bisa saling merasakan manfaat yang diterima dari apa yang telah ditransaksikan.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data-data yang di jelaskan di atas. Maka untuk memberi pemahaman yang lebih singkat, tepat dan terarah, peneliti memaparkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Model penetapan harga pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso seperti pada toko emas Sri Rejeki I II III, Tiara, Cahaya Baru, Sumber Mas dan Srikandi menggunakan metode penetapan harga yang mengestimasi permintaan untuk barang dengan menentukan harga yang bisa diharapkan dan diterima oleh masyarakat, juga menentukan harga dasar dan laba yang bisa di harapkan.
2. Potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso seperti pada toko emas Sri Rejeki I II III, Tiara, Cahaya Baru, Sumber Mas dan Srikandi, umumnya menggunakan dua macam ketentuan harga pada saat menjual kembali emas di toko tersebut, seperti harga pasar dan harga tetap. jika pada saat pembelian dalam surat tercantum menggunakan harga pasar, maka potongan harga kerugian akan di berikan sekitar 10% dari harga pasar saat menjual kembali emas perhiasan. Namun, jika pada surat tercantum menggunakan harga tetap, maka harga yang diberikan adalah harga yang tertera pada surat lalu dikurangi beberapa ribu tergantung dari ketentuan toko.
3. Implikasi model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso yaitu pengambilan laba merupakan

komponen penting dalam mencapai tujuan dan memajukan usahanya. Maka dari itu penentuan harga dan juga potongan kerugian haruslah sesuai dengan kebijakan masing-masing toko dan saling berkaitan karena keterkaitan tersebut, selain digunakan untuk kemajuan toko juga digunakan untuk menggaji karyawan yang bekerja pada setiap toko, seperti pada toko emas Sri Rejeki I II III, Tiara, Cahaya Baru, Sumber Mas dan Srikandi.

B. Saran

Sebagai tahap terakhir penyusunan skripsi ini, maka peneliti perlu untuk menyampaikan beberapa saran yang bisa dijadikan sebuah kontribusi pemikiran dan dijadikan sebuah motivasi yang memiliki peran besar dalam upaya menjadikan toko-toko emas di pasar induk Bondowoso lebih baik.

Saran yang perlu diungkapkan yaitu:

1. Mengenai pemilihan model perhiasan emas pada saat mengkulak dari sales, haruslah lebih memikirkan tentang selera masyarakat sekitar yang juga sesuai dengan *budget* rata-rata masyarakat. Sehingga pada masing-masing toko bisa memberikan pilihan-pilihan perhiasan emas yang menarik.
2. Mengenai keluar masuknya barang pada saat perhiasan emas dijual kembali perulah adanya pembukuan agar bisa memperinci apa saja yang perlu diperbaiki pada saat barang tersebut hendak di pasarkan kembali.

3. Untuk penelitian lanjutan hendaknya juga meneliti cara pemasaran yang dikuganakan pada toko perhiasan emas untuk lebih mempermudah dalam memahami bisnis jual beli pada perhiasan emas.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

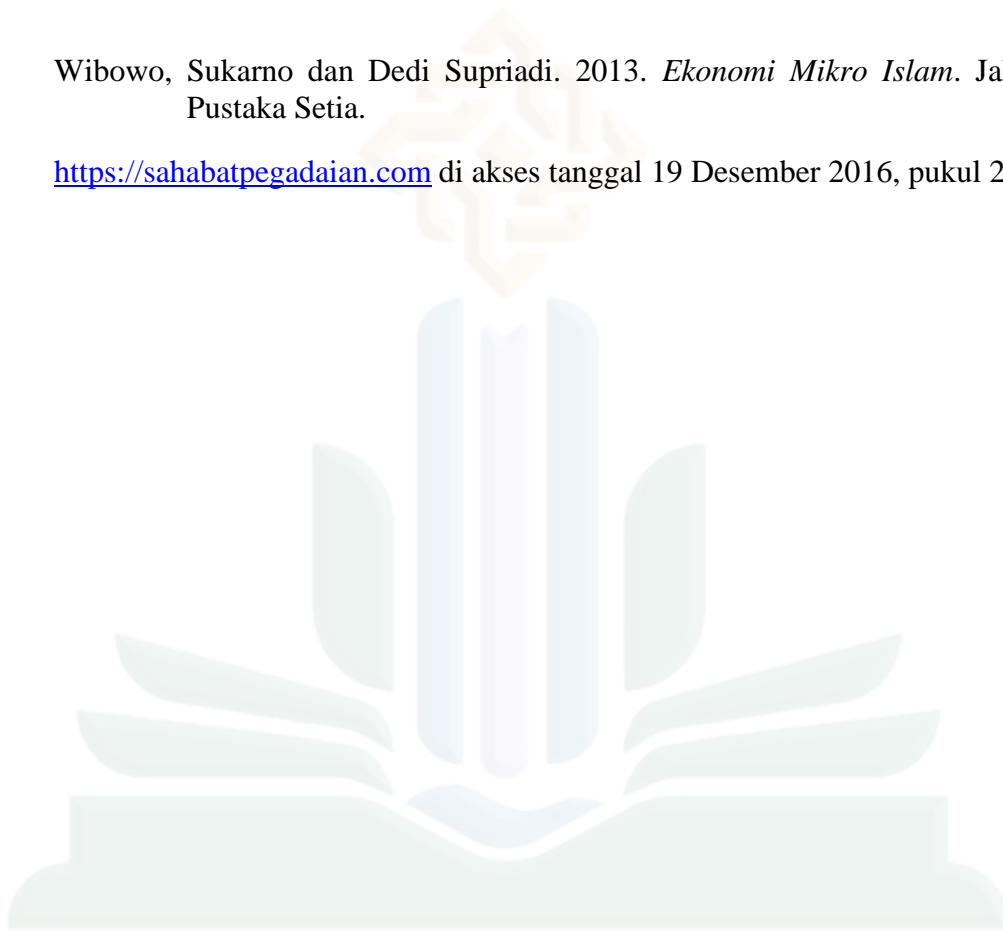
- Abdurrahman.2019. *Al-Hisbah Al-Islamiyah Sistem Pengawasan Pasar dalam Islam*. Yogyakarta: PENERBIT DEE PUBLISH.
- A.Karim. Adiwarman. 2007. *Ekonomi Mikro Islam Edisi Ketiga*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- A.Karim Adiwarman. 2015. *Ekonomi Mikro Islam Edisi Kelima*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Adipramita, Viona dkk. 2019. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Perhiasan Emas Lancar Jaya Sekaran*. Jurnal Ekonomi Manajemen. Vol. 4, No. 1
- Alifah. 2019. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Toko Emas Gajah Batu*. Jurnal Aplikasi Manajemen dan Inovasi Bisnis.Vol. 1, No.
- Amir, M Rais. 2018. *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam*. Skripsi: UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.
- Andini, Gustarina. 2018. *Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Murut Perspektif Hukum Islam*. Skripsi: UIN Ar-Raniry Darussalam Aceh.
- Anisa. 2019. *Konsep Harga Jual Barang Jaminan Gadai Dalam Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kec Pekalongan)*. Skripsi: IAIN Pekalongan.
- Anita. 2015. *Analisis Komparasi Investasi Logam Mulia Emas Dengan Saham Perusahaan Pertambangan Di Bursa Efek Indonesia 2010-2014*. Esensi Jurnal Bisnis dan Manajemen.Vol. 5, NO. 2
- Ari, Yustina. 2013. *Emas Untuk Ibu Rumah Tangga*. Yogyakarta: Suaka Media.
- Enjela, Ria. 2018. *Mekanisme Penetapan Harga Lelang dan Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Barang Lelang Gadai Emas Studi Kasus PT. Pegadaian Syariah Cabang Jelutung*. Skripsi: UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
- Gustina, Mulya. 2018. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Emas Online Melalui Media Buka emas Di Bukalapak*. Skripsi: UIN Suan Ampel.
- Harun. 2017. *Fiqih Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- J. Vernia, Secapramana. 2001. *Model dalam Strategi Penetapan Harga*. Unitas.Vol. 9, No. 1.

- Harahap, Isnani dkk. 2017. *Hadis Hadis Ekonomi*. Jakarta: PT. Balebat Dedikasi Prima.
- Hoetoro, Arif. 2018. *Ekonomi Mikro Islam (Pendekatan Integratif)*. Malang: UB Press.
- Indah, Nur Ariyani dkk. 2014. *Digital Pasar Tradisional: Perspektif Teori Perubahan Sosial*. Jurnal Analisa Sosiologi. Vol. 3, No. 1.
- J.Moleong, Lexy. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Lestari, Texia. 2016. *Pengaruh Nilai Tukar dan Harga Emas Terhadap Indeks Harga Saham Gabung di Bursa Efek Indonesia (Pasca Setahun Penelitian Presiden)*. Jurnal Akutansi dan Sistem Teknologi Informasi. Vol. 12, No. 2.
- Mayasari. 2018. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Tukar Tambah Perhiasan Emas (Studi Kasus di Toko Emas Pasar Talang Padang Kabupaten Tanggamus)*. Skripsi: UIN RadenIntan Lampung.
- Nurani, Ida. 2016. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Nuraldi, Fajar. 2019. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Potongan Harga dalam Jual Beli Perhiasan Perak*. Skripsi: UIN Raden Intan Lampung.
- Nurdiyana, Siti. 2013. *Membeli Perhiasan Emas pada Toko Emas Jaya di Samarindah*. *Ekonomia*. Vol. 2, No. 1.
- Nurfauzi, Syavera Sakti. 2019. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Perhiasan Emas (Studi Kasus di Toko Emas Semar Jawa Klaten)*. Skripsi: IAIN Surakarta.
- Okka, Dwi Fitrianda. 2019. *Analisis Penetapan Harga pada Produk Gadai Emas Bank Syariah Mandiri KCP Padang Bulan*. Skripsi: UNMSU.
- P. Marius, Angipora. 2020. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Parkin, Michael. 2017. *Parkin Ekonomi Buku 1: Mikro*. Jakarta: Salemba Empat.
- Purnama, Deni. 2014. *Emas: Antara Mata Uang dan Komoditas*. Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam. Vol. 4, No. 2.

- Qadriyah, Lailatul. 2018. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Pamekasan: Duta Media.
- Raharja, Prathama dan Mandala Manurung. 2016. *Pengantar Ilmu Ekonomi Edisi Ketiga*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Risono. 2020. *Emas Adalah Uang Sebenarnya*. Klaten: Penerbit Nugraha Media.
- Rosary, Faramita dkk. 2017. *Pengaruh Psikologi Konsumen dan Persepsi Nilai Terhadap Minat Berinvestasi Emas Mulia pada Pegadaian (Persero) Cabang Ulak Karang Padang*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol.4, No. 2.
- Rozalina. 2015. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Rukin. 2019. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bura'ne: Yayasan Ahmar Cendekia.
- Sarwat, Ahmad. 2018. *Fiqih Jual Beli*. Jakarta: Rumah Fiqih Publishing.
- Siyoto, Sandu. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sukirno, Sadono. 2013. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Kedelpan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Susilawati, Nilda. 2017. *Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai*. Jurnal Baabu Al-Ilmi. Vol. 2, No. 2.
- Syahputri, Ella. 2012. *Investasi Emas, Dinar & Dirham*. Jakarta: Penebar Plus+.
- Tanuwidjaja, William. 2009. *Cerdas Investasi Emas*. Yogyakarta: Medpress
- Tim penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember.
- Tjiptono, Fandy. 2012. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: C. VANDI OFFSET.
- Wahyuni, Era. 2017. *Analisis Praktik Penambahan dan Pengurangan Nilai Harga pada Transaksi Jual Beli Emas di Pasar Aceh Dalam Perspektif Hukum Islam*. Skripsi: UIN Ar-Rainiy Darussalam Banda Aceh.

Wibowo, Sukarno dan Dedi Supriadi. 2013. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Pustaka Setia.

<https://sahabatpegadaian.com> di akses tanggal 19 Desember 2016, pukul 21.04



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini;

Nama : Illiyinal Jannah
Nim : E20172017
Prodi/Jurusan : Ekonomi Syariah/ Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul "**Model Penetapan Harga Dan Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Di Pasar Induk Bondowoso**" adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian bagian yang dirujuk sumbernya.

Bondowoso, 18 Agustus 2021

Saya yang menyatakan,



Illiyinal Jannah
Nim. E20172017

KH

JEMBER

MATRIKS PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Model Penetapan Harga Dan Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Di Pasar Induk Bondowoso	1. Model Penetapan Harga	1. Konsep Harga	a. Pengertian harga b. Peran/fungsi harga c. Landasan hukum d. Teori harga	- Informan: a. Pemilik toko emas b. Asisten toko emas c. Pengrajin emas	1. Pendekatan dan Jenis Penelitian: a. Kualitatif deskriptif & Field Research 2. Lokasi Penelitian a. Pasar Induk Bondowoso 3. Teknik Pengambilan sampel a. Purposive sampling 4. Metode pengumpulan data a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi	1. Bagaimana model penetapan harga pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso? 2. Bagaimana potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso? 3. Bagaimanaim plikasi model penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di pasar induk Bondowoso?
		2. Penetapan harga	a. Pengertian penetapan harga b. Tujuan penetapan harga c. Faktor yang mempengaruhi penetapan harga d. Metode penetapan harga	- Kepustakaan: a. Buku-buku b. Jurnal c. Artikel d. DLL	5. Teknik analisis a. Reduksi data b. Penyajian data c. Penyimpulan dan verifikasi 6. Keabsahan data a. Trianggulasi sumber	
	2. Potongan Kerugian	3. Potongan Kerugian	a. Penentuan harga pembiayaan-Mark Uppricing			
	3. Jual Beli	4. Jual Beli	a. Pengertian jual beli			
	4. Emas	5. Emas	a. Faktor faktor penentuan harga emas			

PEDOMAN WAWANCARA

1. Fokus : Bagaimana Model Penetapan Harga Pada Jual Beli Emas Dipasar Induk Bondowoso?

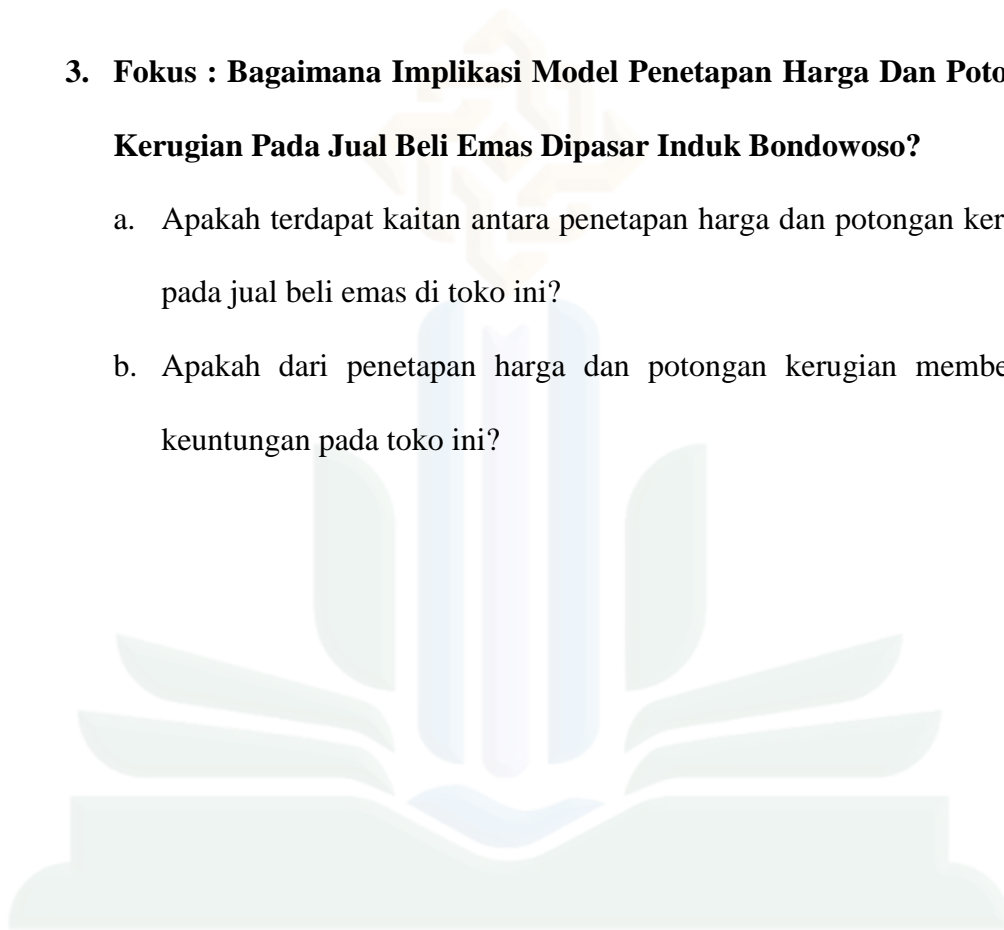
- a. Bagaimana latar belakang pendirian toko emas ini?
- b. Pakah jenis emas yang di jual di toko ini?
- c. Berpakah harga pergram emas di toko ini?
- d. Bagaimana cara menghitung penetapan harga jual emas di toko ini?
- e. Apakah perlu mempertimbangkan harga dari para pesaing dalam menetapkan harga jual di toko ini?
- f. Mengapa terjadi perbedaan harga pada masing masing toko ketika emas di miliki oleh setiap toko membeli di pabrik yang sama?

2. Fokus : Bagaimana Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Dipasar Induk Bondowoso?

- a. Berapakah harga potongan kerugian pada emas yang di tetapkan di toko ini?
- b. Bagaiana cara penghitungan harga potongan kerugian pada pergram emas?
- c. Apakah ada tambahan potongan harga pada saat konsumen menjual kembali emas mereka?
- d. Apakah toko ini menerima barang tanpa surat ketika konsumen hendak menjual emasnya kembali?
- e. Apakah toko ini menerima barang dari toko lain?

3. Fokus : Bagaimana Implikasi Model Penetapan Harga Dan Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Dipasar Induk Bondowoso?

- a. Apakah terdapat kaitan antara penetapan harga dan potongan kerugian pada jual beli emas di toko ini?
- b. Apakah dari penetapan harga dan potongan kerugian memberikan keuntungan pada toko ini?



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara dengan bapak H. Yudi pemilik dari Toko Emas Tiara



Wawancara dengan bapak H. Wanto pemilik Toko Emas Cahaya Baru dan ibu Yuli selaku asisten



Wawancara dengan bapak H. Nardi, ibu Hj, Moya dan ibu Sintia Sebagai pemilik dari Toko Emas SriRejeki I, II, III



Wawancara dengan ibu Astutik sebagai pemilik Toko Emas Srikandi



Wawancara dengan bapak Nanang sebagai pengrajin emas dan bapak H. Faqih selaku pemilik Toko Emas Sumber Mas



Penyerahan surat selesai penelitian dengan bapak Hasan Basri sebagai pengelola pasar induk Bondowoso



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Telp. (0331) 428104 Fax. (0331) 427005 KodePos: 68136
website: www.iain-jember.ac.id email: febi.iain.jember@gmail.com

Nomor : B-171/n.20/7.a/PP.00.9/04/2021 12 April 2021
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Pemilik Toko Perhiasan Emas (Cahaya Baru/Srikandi/Tiara)
Pasar Induk Bondowoso, Kali Nangkaan, Dabasah,
Kec. Bondowoso, Kab. Bondowoso, Jawa Timur 68211

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

Nama Mahasiswa : Illiyinal Jannah
NIM : E20172017
Semester : VIII
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
No Telpn : 081231393942

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Model Penetapan Harga Dan
Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas di Pasar Induk Bondowoso dilingkungan
wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

An. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Abdul Rokhim

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : HASAN BASRI
Jabatan : Pengelola Pasar Induk Kota Bondowoso

Menerangkan bahwa, mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Illiyinal Jannah
Nim : E20172017
Semester : VIII (delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Instansi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Telah selesai melakukan penelitian di Pasar Induk Kota Bondowoso terhitung mulai 17 April 2021 sampai dengan 07 Mei 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul " MODEL PENETAPAN HARGA DAN POTONGAN KERUGIAN PADA JUAL BELI EMAS DI PASAR INDUK BONDOWOSO ".







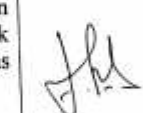

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Bondowoso, 19 Juni 2021



JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Judul : Model Penetapan Harga Dan Potongan Kerugian Pada Jual Beli Emas Di Pasar Induk Bondowoso

No	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1.	Sabtu, 17 April 2021	Menyerahkan surat izin dan wawancara kepada bapak H. Yudi sebagai pemilik toko emas Tiara	
2.	Minggu, 18 April 2021	Menerima surat izin dan wawancara kepada ibu Hj. Moya sebagai pemilik toko emas Sri Rejeki I, II, III	
3.	Senin, 19 April 2021	Menerima surat izin dan wawancara kepada bapak H. Nardi sebagai pemilik toko emas Sri Rejeki I, II, III	
4.	Senin, 19 April 2021	Wawancara kepada ibu Sinta sebagai pemilik toko emas Sri Rejeki I, II, III	
5.	Selasa, 20 April 2021	Menyerahkan surat izin dan wawancara kepada bapak H. Wanto sebagai pemilik toko emas Cahaya Baru	
6.	Selasa, 20 April 2021	Wawancara kepada ibu Yuli sebagai asisten toko emas Cahaya Baru	
7.	Rabu, 21 April 2021	Menyerahkan surat izin dan wawancara kepada ibu Astutik sebagai pemilik toko emas Srikandi	
8.	Sabtu, 01 Mei 2021	Wawancara kepada bapak Nanang sebagai pengrajin emas	

9.	Senin, 03 Mei 2021	Menyerahkan surat izin dan wawancara kepada bapak Agung sebagai asisten toko emas Srikandi	
10.	Jum'at, 07 Mei 2021	Menyerahkan surat izin dan wawancara kepada bapak sebagai pemilik toko emas Sumber Mas	
11.	Sabtu, 19 Juni 2021	Penyerahan surat selesai penelitian kepada kepala pasar	

Bondowoso, 19 Juni 2021

Pengelola Pasar

 HASAN HASRI, S.Sos
 NIP. 196209081962007011021

KH

JEMBER

Q

BIODATA PENULIS



A. Biodata Pribadi

Nama : Iliyinal Jannah
 Nim : E20172017
 Tempat/TanggalLahir : Situbondo, 31 Agustus 1998
 Alamat : Jl. HOS Cokroaminoto RT/RW 09/02
 Kademangan Bondowoso
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan : Ekonomi Islam
 Program Studi : Ekonomi Syariah

B. RiwayatPendidikan

1. SDN Dabasah 05 Bondowoso (2005-2011)
2. SMP Nurul Jadid Paiton, Probolinggo (2011-2014)
3. MA Nurul Jadid Paiton, Probolinggo (2014-2017)
4. Institut Agama Islam Negeri Jember (2017-Sekarang)

C. PengalamanOrganisasi

1. ICIS IAIN Jember
2. WIMNUS JawaTimur