

ABSTRAK

Ketatnya persaingan di dunia industri makanan pada saat ini, sehingga perusahaan berlomba-lomba dalam persaingan yang sangat ketat ini yang bertujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Khususnya di Bandar Lampung, industri makanan seperti Holland Bakery, Jaya Bakery, Shareen Cake's dan sebagainya berlomba-lomba dalam meningkatkan dan mempertahankan pelanggan. Salah satu upaya mereka dalam mempertahankan pelanggan salah satunya adalah dengan cara menetapkan harga jual produk dan memberikan kualitas produk yang sebaik-baiknya. Karena harga dan kualitas produk merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran. Cara ini diterapkan juga pada Minimarket Surya Tirtayasa untuk meningkatkan dan mempertahankan minat beli konsumen dari para pesaing. Sehingga Minimarket Surya Tirtayasa harus benar-benar mempertimbangkan penetapan harga jual dan kualitas produk dengan memperhitungkan proses dalam produk yang akan dijual guna untuk meningkatkan dan mempertahankan minat beli konsumen.

Permasalahan yang dikaji dalam penulisan ini adalah (1) Bagaimana strategi penetapan harga jual kue dan roti di Minimarket Surya Tirtayasa terhadap minat beli konsumen menurut perspektif Ekonomi Islam? (2) Bagaimana kualitas produk kue dan roti di Minimarket Surya terhadap minat beli konsumen menurut perspektif Ekonomi Islam? Penelitian ini bertujuan untuk (1) Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui penetapan harga jual kue dan roti terhadap minat beli konsumen menurut perspektif Ekonomi Islam dan (2) Untuk mengetahui kualitas produk kue dan roti terhadap minat beli konsumen menurut perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara yang terlibat dalam proses penetapan harga jual, seperti pimpinan yang berwenang. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisisnya menggunakan analisa kualitatif (non statistik) yang bersifat deskriptif kualitatif, dengan menggunakan cara berfikir induktif.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa *pertama*: Minimarket Surya Tirtayasa menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu (*full cost plus mark-up*). Metode ini terlihat pada data penjualan yang sangat efektif meningkatkan minat beli konsumen setiap tahunnya, serta penetapan harga terhadap minat beli konsumen menurut perspektif Ekonomi Islam tidak ada batasan dalam proses bagaimana penetapannya, pada Minimarket Surya Tirtayasa ini tidak ada praktek yang dilarang agama Islam, tetapi Minimarket Surya Tirtayasa harus mementingkan kemaslahatan bersama dan kode etik dalam berdagang tidak ada unsur merugikan salah satu pihak. *Kedua*: kualitas produk terhadap minat beli konsumen menurut perspektif Ekonomi Islam bahwa produk-produk yang bermanfaat dan baik disini yaitu yang memiliki kualitas yang baik dari penilaian konsumen. dimana kualitas produk dipengaruhi oleh berbagai hal yaitu: Kualitas dan bentuk produk, Kualitas dan jenis bahan baku yang digunakan, dan Proses pembuatan kualitas produk yang dihasilkan. Dengan kualitas produk yang baik, maka konsumen Minimarket surya akan merasa semakin puas ini terlihat dari nilai positif yang ditunjukkan pada variabel kualitas produk. Semakin baik kualitas produk Minimarket surya maka akan semakin positif dan semakin tinggi minat beli konsumen Minimarket surya.

MOTTO

وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا ﴿١﴾

Dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain, dan (peliharalah) hubungan silaturahmi. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu. (Qs. An-Nisa 4:1)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati tak henti-hentinya saya ucapkan rasa syukur kepada Allah SWT atas karunia dan barokah-Nya sehingga saya bisa menyelesaikan karya tulis kecilku ini. Sebagai tanda bakti dan cinta yang tulus kupersembahkan karya tulis ini kepada:

1. Kepada kedua orang tua, Ayahanda Alfian Syu'aib dan Ibunda Yanti Elvina yang selalu senantiasa berdo'a, mencurahkan kasih sayang yang tiada henti, memberi motivasi dan dengan sabar menantikan keberhasilanku, sehingga menghantarkanku meraih gelar sarjana.
2. Kepada kedua orang tua angkatku, Ayahanda Saiful dan Ibunda Fitri Haini yang selalu senantiasa memberian do'a dan dukungan moril serta materil sehingga menghantarkanku meraih gelar sarjana.
3. Kepada Oom ku tercinta Wendra, Gusriandi, Effendi, Yulisman, Ramlis Chaniago, yang selalu mendukung untuk tetap semangat menjalani aktifitas dalam mengerjakan Skripsi ku ini.
4. Kakakku Thica Selviany, Suci Ramadhani, Media Noviza, Febryandika, Fadli Islami, Reno Topo dan adikku Mutiara, Amedya, Yovika, Cindika, Willy, Akbar, Ega, Rasya, Meisyha, Nico, Syifa, Nadia, Rangga, Febry, Nafilla, Yola, serta keluarga besarku yang selalu mendukung untuk tetap semangat mengerjakan Skripsi ku.

5. Kepada Anisha Zulfa Kinanti, S.Sos dan Eka Betty Mutiara, S.Pd terimakasih atas semangat, dukungan, dan do'a yang tiada henti sehingga kita dapat menyelesaikan gelar sarjana ini bersama-sama.
6. Kepada sahabat-sahabatku Arlita Trisdyani, Bayu Ari Santoso, Imam Rifai, Nuryuliana, Rudiyanto, Rico Setiawan, Riana, Rhicad Fernando, Suci Wulandari, Yunita Elfa jurusan Ekonomi Islam 2013, yang selalu bersama-sama dalam suka maupun duka untuk dapat meraih gelar sarjana dan telah membantu baik dukungan moril maupun materil dalam penyelesaian skripsiku ini.
7. Kepada Abang-abangku di Kalium Store Pringsewu, yang tak henti-hentinya memberikan semangat serta motivasi sehingga dapat diselesaikannya skripsiku ini.
8. Kepada teman-teman seperjuanganku Anida Wati, Ibnu Al-rasid, Linggar Wigati, M. Hafid, Melya Andeska, Rangga Kemala, Rieo Candra, Tofan Wahyu, Wenny Shofura, Kartiawati, Siti Rofiah, Veti Andriani, Andri Yunan dan teman-teman angkatan 2013 yang tidak bisa disebutkan satu-persatu. Terimakasih atas dukungan dan bantuannya, sebab kalian adalah motivasiku, semoga kita selalu menjadi sahabat, dan saudara untuk selamanya, Amin.

9. Kepada sahabat-sahabat KKN kelompok 168 angkatan 2013 tahun 2016, yang selalu bersama-sama dalam suka maupun duka untuk dapat meraih gelar sarjana dan telah membantu baik dukungan moril maupun materil dalam penyelesaian skripsiku ini.
10. Serta Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Wahyuni Andrefa lahir di Padang, pada tanggal 29 Februari 1996. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara yang merupakan buah kasih pernikahan Ayahanda Alfian Syu'aib dan Ibunda Yanti Elvina.

Pendidikan formal yang pernah ditempuh oleh penulis antara lain:

1. Sekolah Dasar di SD Negeri 5 Kampung Sawah Lama Bandar Lampung, diselesaikan pada Tahun 2007.
2. Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 23 Bandar Lampung, diselesaikan pada Tahun 2010.
3. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) di SMK Negeri 4 Bandar Lampung Jurusan Perbankan, diselesaikan pada Tahun 2013.
4. Pada Tahun 2013, penulis terdaftar sebagai Mahasiswi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr, Wb

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat, Taufiq dan kenikmatan berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan Hidayah-Nya. Tidak lupashalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada suri tauladan kita Nabi Besar Muhammad SAW, Shalawat dan salam semoga tetap dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarganya, sahabatnya, dan umatnya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul “ANALISIS STRATEGI PENETAPAN HARGA JUAL DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Kue dan Roti Minimarket Surya Tirtayasa, Bandar Lampung)”

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung. Dalam penulisan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan pengarahan serta do'a. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Moh. Mukri, M.Ag., selaku Rektor UIN Raden Intan Lampung.
2. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M.A., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
3. Bapak Madnasir, S.E, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam UIN Raden Intan Lampung.
4. Bapak Dr. Ruslan Abdul Ghofur M.S.I dan Bapak Deki Fermansyah, M.S.I., masing-masing selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan dan memotivasi sehingga skripsi ini dapat penulis selesaikan dengan baik.

5. Ibu Emil selaku Pimpinan Rumah Belanja Surya Tirtayasa Sukabumi, Bandar Lampung yang bersedia membantu dan memberikan informasi yang berkaitan dengan skripsi ini.
6. Orang tuaku, Kakakku, Adikku, dan semua keluarga yang selalu berdoa dengan tulus dan memberiku motivasi untuk keberhasilanku.
7. Teman-teman Ekonomi Islam angkatan 2013 Khususnya kelas F dan sahabat tercintaku yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT mencatatnya sebagai amal kebaikan dan selalu memberikan keberkahan dan rahmat-Nya kepada kita semua. Penulis sangat menyadari bahwa penelitian dan tulisan ini masih jauh dari sempurna. Hal ini tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan yang penulis miliki. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca khususnya bagi akademik di Jurusan Ekonomi Islam UIN Raden Intan Lampung, Amin.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Bandar Lampung, 10 September 2017

Wahyuni Andrefa
NPM. 1351010083

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul.....	1
B. Alasan Memilih Judul.....	2
C. Latar Belakang Masalah	3
D. Batasan Masalah.....	14
E. Rumusan Masalah	15

F. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian.....	15
G. Metode Penelitian.....	16

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Harga	25
a. Jenis-jenis Harga	26
b. Tujuan Penetapan Harga.....	29
c. Tahap-tahap Penetapan Harga	30
d. Metode Penetapan Harga	39
e. Strategi Penetapan Harga.....	42
f. Konsep Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	45
g. Harga Yang Adil Dalam Islam	46
B. Kualitas Produk	49
a. Produk.....	49
b. Kualitas Produk	50
c. Tingkatan Produk	51
d. Klasifikasi Produk	52
e. Dimensi Kualitas Produk.....	55
f. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Produk	56
g. Tahap-Tahap Untuk Mengelola Kualitas Produk.....	58
h. Kualitas Produk dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	59

C. Minat Beli Konsumen.....	64
a. Peranan Individu dalam Proses Pembelian.....	66
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Beli	67
c. Minat Beli Konsumen dalam Perspektif Ekonomi Islam	69
D. Penelitian Terdahulu.....	75

BAB III LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	81
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	81
2. Visi dan Misi Perusahaan	82
3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	83
B. Proses dan Perhitungan Terbentuknya Harga Terhadap Minat Beli Konsumen pada Minimarket Surya Tirtayasa	85

BAB IV ANALISIS DATA

A. Analisis Strategi Penetapan Harga Jual Kue dan Roti terhadap Minat Beli Konsumen menurut Perspektif Ekonomi Islam.....	99
B. Analisis Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen menurut Perspektif Ekonomi Islam	103

BAB V KESIMPULAN

A. Kesimpulan..... 109

B. Saran..... 110

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1.1 Data harga jual Kue Dan Roti di Bandar Lampung.....	12
1.2 Data penjualan Kue dan Roti Minimarket surya	13
2.1 Operasional variabel penelitian	71
2.2 Penelitian terdahulu	76
3.1 Daftar biaya produksi	94
3.2 Data Penjualan Minimarket Surya Tirtayasa per 3 tahun 2014-2016.....	97
4.1 Hasil wawancara penetapan harga jual terhadap minat beli konsumen	100
4.2 Hasil wawancara kualitas produk terhadap minat beli konsumen.....	106

DAFTAR GAMBAR

4.3 Struktur organisasi Minimarket surya tirtayasa.....	83
4.4 Tahap proses penetapan harga jual Minimarket surya tirtayasa.....	86
4.5 Data grafik penjualan Minimarket surya tirtayasa.....	90