

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
TENTANG PRAKTIK JUAL BELI
DENGAN SISTEM *NEUROPRICING***
(Studi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur
Kabupaten Ogan Komering Ulu)

SKRIPSI

Oleh :

**CINDY MERIAM DWI LENTERA
NPM: 2021030033**



Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

**FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1445 H / 2024 M**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
TENTANG PRAKTIK JUAL BELI
DENGAN SISTEM *NEUROPRICING***
(Studi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur
Kabupaten Ogan Komering Ulu)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S. 1) dalam Hukum
Ekonomi Syariah.

Oleh :

CINDY MERIAM DWI LENTERA

NPM: 2021030033

Pembimbing I : Dr. H. Khairuddin, M.H.

Pembimbing II : Nurasari, S. H., M. H.

Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

**FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
1445 H / 2024 M**

PEDOMAN TRANSLITERASI

Konsonan

Arab	Latin	Arab	Latin
ا	-	ط	!
ب	B	ظ	z
ت	T	ع	'
ث	ṡ	غ	G
ج	J	ف	F
ح	ḥ	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Ẓ	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	هـ	H
ش	Sy	ء	'
ص	ṡ	ي	Y
ض	ḍ		

Vokal Pendek	Vokal Panjang	Diftong
كَتَبَ = kataba	قَالَ = qāla	كَيْفَ = kaifa
سُئِلَ = su'ila	قِيلَ = qīla	حَوْلَ = ḥaula
يَذْهَبُ = yazhabu	يَقُولُ = yaqūlu	

ABSTRAK

Toko busana enggano baturaja didirikan pada tahun 1992, berada di Jl. Pahlawan kemarung kelurahan pasar baru kecamatan baturaja timur dengan kode pos 32116, toko enggano baturaja ini merupakan toko pertama yang memiliki segala jenis barang mulai dari pakaian, sepatu, tas, handuk, dompet dan dari beragam ukuran, model, bentuk, warna, usia, serta untuk segala gender dengan sistem *neuopricing* sebagai strategi pemasarannya dalam kegiatan jual beli. Sistem *neuopricing* yang diterapkan pada toko enggano baturaja ini adalah sistem serba murah, penetapan harga ganjil dan lain-lain dengan adanya label harga sehingga menarik minat pembeli.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu, Bagaimana praktik jual beli dengan sistem *neuopricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu dan bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli dengan sistem *neuopricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu. adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui praktik jual beli dengan sistem *neuopricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu dan untuk menjelaskan tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli dengan sistem *neuopricing* (harga psikologis) di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu. jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*), dan sifat penelitian ini yaitu deskriptif analisis. sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. metode pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. metode pengolahan data yaitu editing dan sistematis data, kemudian data analisis dengan metode kualitatif dengan pendekatan berfikir secara induktif.

berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan. praktik jual beli dengan sistem *neuopricing* yang dilakukan di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu dilakukan secara langsung di toko dengan metode penetapan harga *cost plus percentge of cost pricing*, *odd-even pricing*, *leader lining* serta

prestige pricing (premium pricing). dengan adanya sistem *neuropricing* yang diterapkan oleh toko sehingga menjaga eksistensi toko karena harga produk yang menarik dan sesuai dengan kualitas barangnya, metode pembayaran yang dapat dilakukan pada toko enggano adalah atm dan *cash*. menurut tinjauan hukum ekonomi syariah praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* yang dilakukan di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu belum sepenuhnya dilakukan sesuai dengan maqashid syariah karena adanya metode *odd even pricing* dan belum sesuai dengan etika bisnis karena ikut menerapkan sistem *leader lining* dalam pemasaran produknya.



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Cindy Meriam Dwi Lentera
NPM : 2021030033
Jurusan/ Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Fakultas : Syari'ah

Menyatakan bawa skripsi yang berjudul **“TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG PRAKTIK JUAL BELI DENGAN SISTEM *NEUROPRICING* (Studi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu)”** adalah benar benar merupakan hasil karya penyusunan sendiri, bukan duplikat atau saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Bandar Lampung, 06 Maret 2024



Cindy Meriam Dwi Lentera
NPM. 2021030033



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Alamat: Jl. Let.Kol.H. Suratmin Sukarame 1 Bandar Lampung Telp (0721)703260

PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
TENTANG PRAKTIK JUAL BELI DENGAN
SISTEM *NEUROPRICING* (Studi di Toko
Enggano Kecamatan Baturaja Timur
Kabupaten Ogan Komering Ulu).**
Nama : Cindy Meriam Dwi Lentera
NPM : 2021030033
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Fakultas : Syari'ah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam sidang
munaqasyah Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.

Pembimbing I

Dr. H. Khairuddin, M. H.
NIP.196210221993031002

Pembimbing II

Nurasari, S. H., M. H.
NIP.

Mengetahui
Ketua Jurusan Syari'ah

Khoiruddin, M.S.I.
NIP. 197807252009121002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH

Alamat: Jl. Let.Kol.H. Suratmin Sukarame 1 Bandar Lampung Telp (0721)703260

PENGESAHAN

Skripsi: **TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG PRAKTIK JUAL BELI DENGAN SISTEM *NEUROPRICING*** (Studi di toko enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu) disusun oleh **CINDY MERIAM DWI LENTERA**, NPM: **2021030033**, Prodi: **Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)** telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Syari'ah pada hari/tanggal: **Rabu/03 April 2024**

TIM DEWAN PENGUJI

Ketua : Marwin, S.H.,M.H. (.....)
Sekretaris : Idrus Alghiffary, S.H.,M.H (.....)
Penguji I : Dr. Relit Nur Edi, S.Ag.,M.Kom.I (.....)
Penguji II : Dr. Khairuddin, M.H (.....)
Penguji III : Nurasari, S.H.,M.H. (.....)



Mengetahui
Dekan Fakultas Syari'ah

Dr. Ela Rodiah Nur, M.H.
NIP. 196908081993032002

MOTTO

إِنَّ السَّخَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَجَارًّا إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَّ وَصَدَقَ

“ Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat nanti sebagai orang-orang fajir (jahat) kecuali pedagang yang bertakwa pada Allah, berbuat baik dan berlaku jujur. ”

(HR. Tirmidzi no. 1210 dan Ibnu Majah no. 2146)

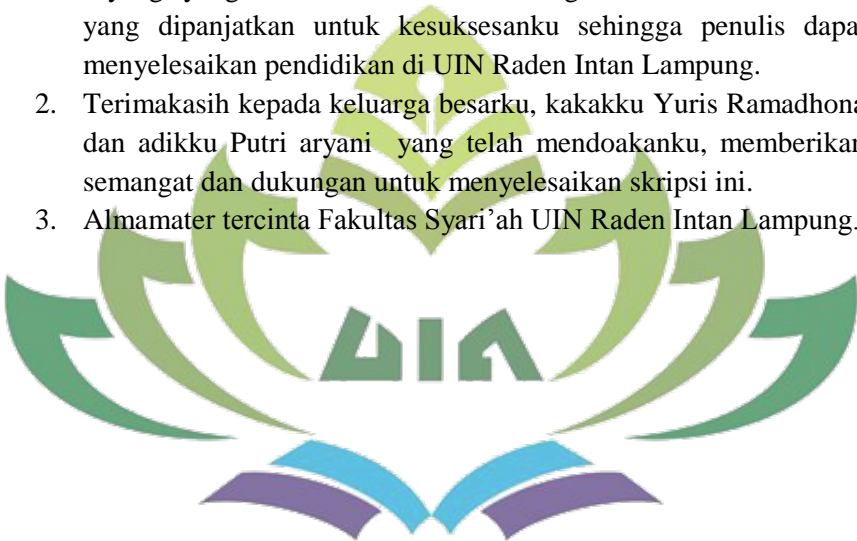


PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang selalu memberikan limpahan rahmat dan karunia-Nya. Dengan kerendahan hati, kupersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ayahanda Zul Amri dan Ibunda Meri Septiliantika yang telah membesarkan, mendidik, dan membimbingku dengan sabar, tulus, ikhlas, dan penuh kasih sayang, yang selalu memberikan semangat serta doa-doa terbaik yang dipanjatkan untuk kesuksesanku sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di UIN Raden Intan Lampung.
2. Terimakasih kepada keluarga besarku, kakakku Yuris Ramadhona dan adikku Putri ariyani yang telah mendoakanku, memberikan semangat dan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Almamater tercinta Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.



RIWAYAT HIDUP

Cindy Meriam Dwi Lentera lahir pada tanggal 12 Mei 2002 di Baturaja. Anak kedua dari tiga bersaudara, buah cinta dari bapak Zul Amri dengan Ibu Meri Septiliantika.

Pendidikan penulis dimulai dari SDN 49 OKU di Kecamatan Baturaja barat Kabupaten ogan komering ulu lulus pada tahun 2014, kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 OKU lulus pada Tahun 2017, kemudian melanjutkan ke SMA Negeri 5 OKU lulus pada Tahun 2020.

Pada tahun 2020 penulis mendaftar sebagai mahasiswa di UIN Raden Intan Lampung Fakultas Syari'ah pada Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah) sampai sekarang.



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur tidak hentinya penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia yang tiada tara, kekuatan serta petunjuk-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing* (Studi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu)

Sholawat serta salam senantiasa terlimpah curahkan kepada Nabi agung yaitu Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat, dan pengikutnya semoga kita semua tergolong umatnya yang selalu mendapatkan syafa'atnya.

Suatu keharusan bagi penulis untuk menyampaikan terimakasih sebagai rasa hormat kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karenanya penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. H. Wan Jamaluddin Z, M.Ag., Ph. D. Selaku Rektor UIN Raden Intan Lampung.
2. Ibu Dr. Efa Rodiah Nur, M.H. Selaku Dekan Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.
3. Bapak Khoiruddin, M.S.I. selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah).
4. Ibu Susi Nur Kholidah, M.H selaku Sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah).
5. Bapak Khairuddin, M.H selaku Pembimbing I dan Bapak Nurasari, S.H.,M.H selaku Pembimbing II, yang telah membantu dan membimbing dalam penyusunan skripsi ini.
6. Sivitas Akademika Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.
7. Kepada perpustakaan UIN Raden Intan Lampung.
8. Kepada pemilik toko dan karyawan toko enggano yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian

dan meluangkan waktunya untuk diwawancarai di kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu.

9. Kepada sahabat-sahabat ku desi ratna sari, naila wati, nisa angraini, dan yauri yolanda sebagai keluarga diperantauan yang telah membantu, menemani menyelesaikan proses skripsi ini, berbagi suka duka serta senantiasa mendengarkan keluh kesahku selama perkuliahan.
10. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini dan teman-teman semuanya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan, maka dari itu kepada para pembaca agar kiranya dapat memberikan masukan dan saran yang bersifat membangun, semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi pembaca umumnya. Aamiin.

Bandar Lampung, 06 Maret 2024
Penulis,

Cindy Meriam Dwi Lentera
NPM. 2021030033

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPEL.....	ii
ABSTRAK	iii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	iv
SURAT PERNYATAAN	v
PERSETUJUAN.....	vi
PENGESAHAN.....	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
RIWAYAT HIDUP	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A.Penegasan Judul	1
B.Latar Belakang Masalah	2
C.Fokus dan SubFokus Penelitian	6
D.Rumusan Masalah	6
E.Tujuan Penelitian	7
F.Manfaat Penelitian	7
G.Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	7
H.Metode Penelitian.....	11
I.Sistematika Pembahasan.....	16
BAB I LANDASAN TEORI	19
A.Jual Beli	19
1.Pengertian Jual Beli	19
2.Dasar Hukum Jual Beli	22
3.Rukun dan Syarat Jual Beli	24
4.Macam-Macam Jual Beli	26
5.Khiyar Dalam Jual Beli	31
6.Hikmah dan Manfaat Jual beli.....	33
B.Strategi Pemasaran	34
1.Pengertian Strategi Pemasaran	34
2.Pengertian Strategi Pemasaran Syariah	36

3.Dasar Hukum Strategi Pemasaran Syariah	37
4.Konsep Strategi Pemasaran	39
5.Strategi Pemasaran Dalam Penetapan Harga (Neuropricing).....	40
6.Tujuan Strategi Pemasaran Penetapan Harga (Neuropricing).....	46
7.Kelebihan dan Kekurangan Sistem Neuropricing.....	47
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	49
A.Profil Toko Enggano	49
1.Sejarah Berdirinya Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur	49
2.Prinsip toko enggano baturaja	51
3.Susunan Kepegawaian Toko Enggano Baturaja.....	51
4.Produk-Produk Yang dijual di Toko Enggano	52
B.Praktik Jual Beli Dengan Sistem Neuropricing di Toko Enggano	56
BAB IV ANALISIS DATA	65
A.Praktik Jual Beli dengan Sistem Neuropricing Yang Terjadi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komerling Ulu.	65
B.Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Praktik Jual Beli Dengan Sistem Neuropricing	67
BAB V PENUTUP.....	73
A.Kesimpulan	73
B.Rekomendasi	73
DAFTAR RUJUKAN	75
LAMPIRAN.....	83

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Susunan Kepegawaian dan Tanggungjawabnya.....	51
2. Produk Ukuran Dewasa (laki-laki).....	52
3. Produk Ukuran Dewasa (Perempuan).	53
4. Produk Ukuran anak-anak.....	54
5. Daftar Harga Produk.	54



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebagai kerangka awal guna mendapatkan gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami proposal ini, maka perlu adanya uraian terhadap pemaknaan judul dari beberapa istilah yang digunakan, disamping itu langkah penegasan judul ini merupakan proses penekanan terhadap pokok permasalahan yang akan dibahas.

Adapun proposal ini berjudul **Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Praktik Jual Beli Dengan Sistem *Neuropricing* (Studi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu)**, untuk itu perlu diuraikan pengertian dari istilah – istilah tersebut sebagai berikut.

1. Tinjauan berasal dari kata dasar tinjau. Tinjauan adalah sebuah homonim karena arti-artinya memiliki ejaan dan pelafalan yang sama tetapi maknanya berbeda. Tinjauan memiliki arti dalam kelas nomina atau kata benda sehingga tinjauan dapat menyatakan nama dari seseorang, tempat, atau semua benda dan segala yang dibendakan.¹
2. Hukum Ekonomi Syariah adalah kumpulan peraturan yang berkaitan dengan praktik ekonomi dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia yang bersifat komersial dan tidak komersial yang didasarkan Syariat.²
3. Praktik adalah pelaksanaan secara nyata apa yang disebut dalam teori, pelaksanaan tentang pekerjaan, perbuatan menerapkan teori, pelaksanaan.³

¹Moch Rizky Prasetya kurniadi, "4 Arti Kata Tinjauan di Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)" <https://kbbi.lekturer.id/tinjauan>.

²Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer* (Jakarta timur: Prenadamedia Group, 2019).2

³"No Title" <https://kbbi.web.id/praktik>.

4. Jual beli *ba'i* artinya Pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain atau dikenal juga dengan istilah *al-tijarah* yang berarti perdagangan.⁴
5. Sistem adalah perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.⁵
6. *Neuropricing* adalah salah satu penerapan dari teknik *neuromarketing* yaitu sistem pemasaran yang berfokus pada sistem penetapan harga yang mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian.⁶

Sehingga maksud dari judul ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan kegiatan jual beli dengan memasarkan produk berdasarkan penetapan harga, yang nantinya akan dilihat dari pandangan hukum ekonomi syariah kesesuaiannya.

B. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk sosial yang hidup bermasyarakat (*zoon Politicon*),⁷ dimana dalam kehidupan sehari-hari diantara setiap manusia tidak dapat melakukan segalanya secara mandiri dan pasti memerlukan bantuan orang lain. Kecenderungan manusia untuk saling berinteraksi, saling mengenal dan senang berkumpul membuktikan bahwa hubungan antara manusia dengan manusia lainnya merupakan penunjang dasar dari setiap kegiatan bermasyarakat.

Salah satu kegiatan bermasyarakat yang didalam nya terdapat banyak interaksi dan transaksi adalah kegiatan jual beli. Kegiatan jual beli berarti kegiatan yang didalamnya terdapat suatu persetujuan, dengan mana pihak satu

⁴A Khumedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis* (surabaya: Gemilang Publisher, 2019). 99

⁵"No Title" <https://kbbi.web.id/sistem>.

⁶Clara Agustín Cañibano, Carmen Cristófol Rodríguez, and Luis Manuel Cerdá Suárez, 'Interdependencias Entre La Heurística y La Estrategia de Precios: Una Aplicación Para Productos de Alimentación de Gran Consumo', *Vivat Academia. Revista de Comunicación*, 2021, 119–41 <https://doi.org/10.15178/va.2021.154.e1340>.

⁷ Achmad Djailani, *Pengantar Supervisi Pembelajaran Teori dan Implementasi* (Yogyakarta: Penerbit Nas Media Pustaka, 2023). 2

mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang dijanjikan.⁸

Kegiatan jual beli ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat, baik sandang, pangan maupun papan. selaku umat islam yang merupakan agama paling sempurna, segala hal berkaitan dengan kehidupan sehari-hari termasuk jual beli ini pun diatur didalam Al-Qur'an dan Hadist. Salah satunya dalam firman Allah SWT Q.S An-Nisa Ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu.”

(Q.S An-Nisa [4] : 29)

Tafsiran menurut Ibnu Katsir yakni Allah SWT melarang hamba-hamba-Nya yang beriman memakan harta sebagian dari mereka atas sebagian yang lain dengan cara yang batil, yakni melalui usaha yang tidak diakui oleh syariat, seperti dengan cara riba dan judi serta cara-cara lainnya yang termasuk ke dalam kategori tersebut dengan menggunakan berbagai macam tipuan dan pengelabuan. Sekalipun pada lahiriahnya cara-cara tersebut memakai cara yang diakui oleh hukum syara', tetapi Allah lebih mengetahui

⁸Salim H.S, *Hukum Kontrak, Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*, 14th ed. (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2019). 48

bahwa sesungguhnya para pelakunya hanyalah semata-mata menjalankan riba, tetapi dengan cara *hailah* (tipu muslihat).⁹

Jual beli atau perdagangan merupakan mata pencaharian dengan tingkat nomor 2 paling banyak dilakukan di Indonesia yaitu sekitar 28.173.571 jiwa menurut data badan pusat statistik tahun 2017.¹⁰ karena mayoritas penduduk indonesia beragama islam, sehingga banyak mengikuti jejak rasulullah dalam mencari rezeki yaitu dengan berdagang.

Semakin banyaknya masyarakat yang mata pencahariannya berdagang atau melakukan kegiatan jual beli tentu saja membuat para pedagang harus memiliki kemampuan menarik konsumen agar mau membeli dagangan mereka, dan memberikan *prestise* atau *prestasi* bagi dagangan atau toko mereka. Dalam meningkatkan *prestise* atau *prestasi* serta menarik para konsumen agar membeli dagangan mereka, maka para pedagang perlu melakukan strategi atau pemasaran.

Strategi atau sistem pemasaran (*marketing*) adalah suatu strategi atau sistem proses sosial dan *manajerial* yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.¹¹

Seiring perkembangan zaman, semakin banyak pula variasi dalam sistem pemasaran (*marketing*) salah satunya yaitu sistem *neuropricing*. Sistem *neuropricing* adalah sistem pemasaran yang berfokus dalam penetapan harga untuk

⁹M. Adul Ghoffar, *Tafsir Ibnu Katsir 30 Juz*, jilid II (bogor: Pustaka imam syafii, 2008). 279

¹⁰ "Indo_06_2"
<http://www.bps.go.id/Subjek/view/id/6#subjekViewTab3%7Caccordion-daftar-subjek>.

¹¹Muhammad Yusuf saleh and Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran*, ed. Sobrin, Cet-1 (Makassar: Cv Sah Media, 2019). 1

mempengaruhi perspektif pembeli dalam mengambil keputusan pembelian.¹²

Sistem pemasaran (*marketing*) berdasarkan penetapan harga (*neuropricing*) dalam bahasa arab dikenal dengan *tas'ir*. Dimana dalam fikih Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang yaitu *as-saman* dan *as-si'r*. "*As-saman*" adalah harga satuan barang atau nilai sesuatu. Sementara "*As-si'r*" adalah harga yang ditentukan untuk barang dagangan. Kata *as-si'r* jamaknya *as'ar* artinya harga (sesuatu), kata *as-si'ru* ini digunakan di pasar untuk menyebut harga (di pasar).¹³

Sistem pemasaran (*marketing*) yang berfokus dalam penetapan harga (*neuropricing*) ini sangatlah berpengaruh dalam kegiatan jual beli, karena pada dasarnya titik temu antara kurva penawaran penjual dan kurva permintaan pembeli adalah harga.¹⁴

Sistem *neuropricing* ini juga telah dilakukan di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu, dimana toko enggano ini berdiri sejak tahun 90 an yang didalam nya menjual beragam macam produk fashion dan keseharian. Produk yang dijual berupa pakaian, tas, sepatu, sandal dari beragam model, ukuran, warna, rentang usia dan gender. Toko enggano ini terletak di jalan pahlawan kemarung kelurahan pasar baru kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu. Toko enggano ini merupakan toko perlengkapan fashion terkenal di baturaja, dimana hingga tahun 2024 ini telah memiliki 8 cabang toko diberbagai

¹² Agustín Cañibano, Cristófol Rodríguez, and Cerdá Suárez, "Interdependencias Entre La Heurística y La Estrategia de Precios: Una Aplicación Para Productos de Alimentación de Gran Consumo."

¹³ Nazratul Ula, *Jual Beli Handphone di Peunayong ditinjau Menurut Hukum Islam* (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh), 2020. 2

¹⁴ Putri Tiah, "Kurva Penawaran dan Kurva Permintaan: Pengertian, Perbedaan, dan Contohnya.", *DetikEdu*, 13 January 2023 <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-6513421/kurva-penawaran-dan-kurva-permintaan-pengertian-perbedaan-dan-contohnya>.

daerah. Kegiatan jual beli pada toko ini menggunakan opsi jual beli di tempat, dan Sistem *neuropricing* yang sering dilakukan oleh toko enggano ini adalah penetapan harga produk yang ditetapkan oleh pegawai berdasarkan arahan pemilik toko. Hal ini yang membuat toko enggano baturaja ini memiliki kelancaran dalam kegiatan jual beli dan meningkatkan *prestise* serta *prestasi* nya di masyarakat.

Berdasarkan pada penjelasan diatas maka dalam penelitian ini akan membahas bagaimana praktik jual beli yang dilakukan dengan sistem *neuropricing*, apakah praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* sesuai dengan hukum ekonomi syariah atau belum. Penelitian ini penting untuk dikaji lebih mendalam menurut penulis Maka dari itu judul yang akan diambil oleh penulis untuk diteliti yaitu **“Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Praktik Jual Beli Dengan Sistem *Neuropricing* (Studi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu)”**

C. Fokus dan SubFokus Penelitian

Fokus Penelitian Penelitian ini berfokus kepada tinjauan hukum ekonomi syariah tentang praktik jual beli dengan sistem *neuropricing*, yang terjadi di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang diatas penulis merumuskan masalah sebagai berikut, :

1. Bagaimana tentang praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu?
2. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu.
2. Untuk menjelaskan tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu.

F. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Secara Teoritis diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan ilmu pengetahuan bagi penulis, ikut serta berkontribusi menyempurnakan penelitian yang terdahulu dan dapat dijadikan rujukan penulis berikutnya tentang praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* dari tinjauan hukum ekonomi syariah.

2. Secara Praktis

Secara Praktis Penelitian ini dimaksudkan sebagai suatu syarat tugas akhir guna memperoleh gelar sarjana S.H pada Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

G. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian mengenai kegiatan jual beli dengan sistem *neuropricing* ini belum pernah dilakukan sebelumnya, sebab itu penulis mengambil referensi pembahasan mengenai kegiatan jual beli ini dengan sistem pemasaran yang masih terkait, terutama kegiatan jual beli dengan sistem *neuropricing* ini sangatlah penting dan pasti akan lebih berkembang di zaman sekarang. Maka dari itu penulis mengambil lima penelitian terdahulu sebagai bentuk kajian penelitian yang relevan.

1. Skripsi oleh Nazratul Ula Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh (2020) dalam penelitiannya dengan judul “Mekanisme Penetapan harga dalam Transaksi jual Beli *Handphone* di Peunayong

ditinjau Menurut Hukum Islam”. Jenis penelitian ini merupakan deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif . Dalam penelitian ini menyimpulkan Mekanisme penetapan harga terhadap barang pada transaksi jual beli *handphone* di Banda Aceh menetapkan harga sendiri dengan memperhitungkan beberapa pertimbangan seperti: biaya sewa toko, gaji karyawan, biaya listrik dan peralatan lain yang dibutuhkan oleh toko.¹⁵ Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga terhadap barang kegiatan jual beli. Perbedaan pada penelitian Nazratul Ula sistem penetapan harganya adalah berdasarkan biaya sewa, gaji karyawan, biaya listrik dan peralatan yang dibutuhkan

toko, sedangkan pada penelitian ini penetapan harga nya adalah berdasarkan sistem *neuropricing* yaitu *cost plus percentage of cost pricing*, *odd-even pricing*, *leader lining* serta *prestige (premium pricing)*.

2. Skripsi oleh Muhammad zidane Fakultas Syariah dan Hukum Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung (2022) dalam penelitiannya dengan judul “Pengaruh Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian dengan Harga Sebagai Variabel Mediasi Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Refill Parfume Bdl)”. Jenis penelitian ini merupakan objektif dengan pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini menyimpulkan 2 hipotesis yaitu *Digital Marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, dan *Digital Marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan harga

¹⁵Nazratul Ula, *Mekanisme Penetapan Harga dalam Transaksi jual Beli Handphone di Peunayong ditinjau Menurut Hukum Islam*(Skripsi, Uin Ar-Raniry Banda Aceh 2020), 53.

sebagai variabel mediasi .¹⁶ Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang sistem pemasaran dan kegiatan jual beli. Perbedaan pada penelitian Muhammad zidane adalah sistem nya *digital marketing* sedangkan pada penelitian ini sistem *neuropricing* secara langsung pada label produk, objeknya *refill parfume* sedangkan pada penelitian ini adalah produk *fashion* dan keseharian.

3. Skripsi oleh M. Ikhsan Fakultas Syariah dan Hukum Islam Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung (2017) dalam penelitiannya dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli dengan Sistem diskon (Studi pada toko bata jl. Yos sudarso kecamatan panjang kota bandar lampung)” Jenis penelitian ini merupakan metode penelitian kualitatif bersifat analisis. Dalam penelitian ini menyimpulkan praktek sistem diskon yang dilakukan pada toko bata kecamatan panjang dengan cara menaikkan harga aslinya yang semuanya Rp250.000 menjadi Rp 500.000 setelah itu didiskon tanpa sepengetahuan calon pembeli.¹⁷ Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga terhadap barang kegiatan jual beli. Perbedaan pada penelitian M.Ikhsan dengan penelitian ini yaitu, sistem yang digunakan untuk kegiatan jual beli ini yaitu diskon palsu dengan menaikkan harga terlebih dahulu, sedangkan pada penelitian ini adalah sistem *neuropricing leader lining* yaitu menetapkan harga serba murah pada kelompok barang tertentu dari harga barang yang memang tinggi ke harga yang sama.
4. Jurnal oleh Masran mustakim terbitan junal pemasaran kompetitif Vol. 1 No.2 (2018) dengan judul “penerapan

¹⁶Muhammad Zidane, *Pengaruh Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian dengan Harga Sebagai Variabel Mediasi dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung 2022), 57.

¹⁷M Ikhsan, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Ji. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota BandarLampung)*, (Skripsi, UIN Raden Intan lampung 2018), 55.

promosi dan strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha (PT jm mutu utama serpong). Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. dalam penelitian ini menyimpulkan pertumbuhan volume penjualan produk-produk berdasarkan sistem pemasaran analisis SWOT yang lebih terpaku pada pengembangan dan inovasi pasar.¹⁸ Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini yaitu sama-sama melakukan sistem pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan produk. Perbedaan pada penelitian Masran mustakim dengan penelitian ini yaitu pada penelitian masram mustakim menggunakan sistem pemasaran analisis SWOT yang terpaku pada pengembangan dan inovasi pasar, sedangkan pada penelitian ini menggunakan sistem pemasaran *neuopricing* yang lebih mengarah pada penetapan harga prouk dalam kegiatan jual belinya.

5. Jurnal oleh Arie putra benyamin terbitan junal pemasaran kompetitif Vol. 2 No.3 (2019) dengan judul “Strategi bauran pemasaran (*marketing mix strategy*) di pasarkita pamulang. Jenis penelitian ini adalah diskritif asosiatif. Dalam penelitian ini menyimpulkan dalam kegiatan jual beli di pasarkita pamulang memperhitungkan “*cost and benefit*” yang membuat banyaknya pedagang tidak mampu bertahan dalam persaingan dagang, hingga dari pihak pengelola pasar akhirnya menetapkan sistem pemasaran bauran marketing untuk menjalankan kegiatan jual beli. Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan teknik pemasaran untuk meningkatkan kegiatan jual beli dan mampu bersaing di pangsa pasar.¹⁹

¹⁸Masran Mustakim, “Penerapan Promosi dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha (Pt Jm Mutu Utama Serpong),” *Jurnal Pemasaran Kompetitif* 1, no. 2 (2018): 64–82, <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v1i2.855>.

¹⁹Arie Putra Benyamin, “Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix Strategy),” *Jurnal Pemasaran Kompetitif* 2, no. 3 (2019): 1, <https://doi.org/https://doi.org/10.32493/jpkpk.v2i3.2836>.

Perbedaan pada penelitian Arie putra benyamin dengan penelitian ini yaitu pada penelitian arie putra benyamin sistem pemasaran yang digunakan adalah *marketing* bauran yaitu gabungan dari tempat, harga, produk, dan promosi sedangkan pada penelitian ini sistem pemasaran yang digunakan adlah *neuropricing* yang lebih terpaku terhadap penetapan harga produk dalam meningkatkan minat pembeli.

H. Metode Penelitian

Untuk Memperoleh dan membahas data dalam penelitian ini maka penulis menggunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penelitian Kualitatif yaitu cara berfikir ilmiah secara rasional, empiris, dan sistematis yang digunakan oleh peneliti suatu disiplin ilmu untuk melakukan kegiatan penelitian yang dikaji dari sudut pandang menyeluruh dalam kehidupan masyarakat.²⁰

b. Sifat Penelitian

penelitian ini bersifat deskriptif analisis, yaitu penelitian yang dilakukan terhadap variabel mandiri tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain, jadi variabel yang diteliti bersifat mandiri. dalam penelitian ini bertujuan memecahkan masalah yang dihadapi berdasarkan data dari lapangan.

2. Data dan Sumber Data

Dalam Meneyelesaikan permasalahan penelitian ini agar lebih mudah dan akurat, maka penulis mengumpulkan data berdasarkan :

a. Data Primer

²⁰I Made Laut Merha Jaya, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Teori Penerapan, dan Riset Nyata* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020). 5

Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri secara langsung oleh peneliti. Data primer membutuhkan informasi dari sumber pertama, biasanya disebut dengan informan. Data atau informasi diperoleh melalui pertanyaan tertulis dengan menggunakan kuesioner atau lisan dengan metode wawancara dan hasil observasi lapangan kemudian diolah.²¹

Berupa data pokok, data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan wawancara dan dokumen-dokumen sebagai sumber informasi yang dicari, data primer pada penelitian ini adalah pemilik dan pegawai toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu berupa observasi dan wawancara (interview).

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber atau informasi data yang dijadikan sebagai data pendukung, misalnya lewat orang lain atau dokumen.²² Data sekunder yang akan diambil oleh peneliti berupa dokumentasi, jurnal, dan buku-buku yang mendukung penelitian proposal ini.

3. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.²³

Sampel adalah daftar objek atau subjek yang *representif* (mewakili) populasi dikarenakan tidak memungkinkan mempelajari keseluruhan suatu populasi.²⁴

²¹Fenti Hikmawati, *Metodolgi Penelitian* (Depok: Raawali Pers, 2020). 18.

²²Sugioyno, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.*, 10th ed. (Bandung: Alfabeta, 2010). 194.

²³Iwan Hermawan, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan Mixed Methode* (Jawa Barat: Hidayatul Quran Kuningan, 2019). 61.

²⁴Moh Pabundu Tik, *Metodologi Riset Bisnis*, 1st ed. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006). 34

Penelitian ini menggunakan teknik *incidental sampling* yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan yaitu siapa saja secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel bila dipandang orang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.²⁵

Pengambilan sampel dalam penelitian tinjauan hukum ekonomi syariah terkait praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* studi di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu ini total berjumlah 20 Orang.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan agar data dapat diperoleh dengan cara yang tersusun dan relevan dengan topik penelitian, metode penelitian data yang dilakukan oleh peneliti adalah :

a. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data melalui pengamatan perilaku dalam situasi tertentu kemudian mencatat peristiwa diamati dengan sistematis memaknai peristiwa yang diamati.²⁶ Penelitian yang dilakukan peneliti akan secara langsung melihat dan mengamati. Hal ini dilakukan agar peneliti mengetahui apa yang benar-benar terjadi tentang praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu.

b. Wawancara (Interview)

Teknik wawancara digunakan untuk memperoleh data langsung dari sumbernya baik mengenai

²⁵ Bambang Sugeng, *Fundamental Metodologi Penelitian Kuantitatif (Eksplanatif)* (Yogyakarta: Deepublish, 2022).154

²⁶Ni'mazzaroh Ningrum and Sani Prasetya, *Observasi: Teori dan Aplikasi dalam Psikologi* (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2018).4

pandangan atau pendapat maupun fenomena yang dilihat dirasakan dan dialami informan, sehingga data yang diperoleh memiliki keabsahan dan dapat dipercaya.²⁷ Dalam hal pengumpulan data yang diperlukan, peneliti mengumpulkan informasi dan keterangan secara langsung dari narasumber terkait di toko enggano baturaja kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu. Teknik wawancara ini dilakukan dengan terlebih dahulu menyiapkan data pertanyaan yang diperlukan dan relevan kemudian diajukan secara langsung antara peneliti dengan perorangan yang terkait menggunakan pedoman tidak terstruktur karena memerlukan argumentasi berdasarkan masalah, tujuan dan hipotesis penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara bermacam-macam sumber tertulis atau dokumen yang ada pada subjek/informan atau tempat, dimana subjek/informan bertempat tinggal atau melakukan kegiatan sehari-harinya.²⁸ Metode pengumpulan data dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data tambahan berupa catatan kegiatan jual beli, bukti pembayaran, dan data lainnya yang berkaitan dengan penelitian yang diambil tentang praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu)

5. Pengolahan Data

Setelah data-data terkumpul maka selanjutnya dilakukan metode dalam pengolahan data dengan menimbang, menyaring, mengatur, mengklasifikasikan.

²⁷Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Deepublish, 2018). 27.

²⁸Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif* (Yogyakarta: Deepublish, 2020). 59

Dalam menimbang, menyaring data dimana penulis melakukannya dengan benar dan hati-hati dari data yang relevan dan tepat serta berkaitan dengan masalah yang diteliti dengan menggolongkan, menyusun menurut aturan tertentu. Tahapan-tahapan dalam mengolah data yang dilakukan penulis yaitu:

a. *Editing*

Editing atau pemeriksaan adalah pengecekan atau penelitian kembali data yang telah dikumpulkan untuk mengetahui dan menilai kesesuaian dan relevansi data yang dikumpulkan sebelum data diproses lebih lanjut, hal ini dilakukan untuk mengurangi kesalahan dan kekurangan didalam penelitian.²⁹

b. Klasifikasi

Klasifikasi adalah mengumpulkan data dan dikategorikan berdasarkan bagian-bagian penelitian yang ditetapkan, klasifikasi data dilakukan agar data tersusun secara sistematis dan sesuai batasan yang akan diteliti dalam penelitian.³⁰

c. Sistematisasi

Sistematisasi adalah mengurutkan data sebagai proses pengolahan data yang diperoleh lalu dilakukan pengecekan data secara bertahap dan menyeluruh agar data relevan, akurat dan dapat digunakan dalam penelitian.

6. Analisis Data

Setelah data terkumpul dan dikelola, maka selanjutnya data tersebut dianalisis. Analisis data dilakukan dengan cara memilih dan mengelompokkan data mana yang sesuai dengan penelitian. Penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan deskriptif analisis, dimana peneliti akan menganalisis permasalahan yang ada lalu digambarkan dan

²⁹Sugioyno, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*.197

³⁰Ibid.

dipaparkan sesuai dengan judul yang diambil peneliti yaitu Tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu menggunakan pola berfikir induktif. Penelitian kualitatif bersifat induktif artinya peneliti membiarkan masalah-masalah muncul dari data atau dibiarkan terbuka untuk interpretasi dari gejala khusus ke gejala yang lebih umum³¹

I. Sistematika Pembahasan

Pembahasan dalam skripsi ini dibagi menjadi lima bab, setiap bab terdiri dari sub bab, yaitu :

BAB I : Pendahuluan terdiri dari penegasan judul, latar belakang masalah, fokus dan sub-fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian penelitian terdahulu yang relevan, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori yang meliputi jual beli yang terdiri dari, pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, *khiyar* dalam jual beli, hikmah dan manfaat jual beli. Dilanjutkan membahas tentang pengertian strategi pemasaran, pengertian strategi pemasaran, dasar hukum strategi pemasaran syariah, konsep strategi pemasaran, Strategi Pemasaran Dalam Penetapan Harga (*Neuropricing*), tujuan strategi pemasaran penetapan harga(*neuropricing*).

BAB III : Deskripsi Objek Penelitian, berisi tentang gambaran umum lokasi penelitian diantaranya sejarah berdirinya toko enggano, struktur kepegawaian toko enggano kecamatan baturaja timur, prinsip toko enggano baturaja, susunan kepegawaian toko, produk-produk yang dijual di tokoserta membahas tentang pelaksanaan praktik jual beli

³¹Umrati Hengki Wijaya, “Analisis Data Kualitatif Teori Konsep dalam Penelitian Pendidikan” (Sekolah tinggi Theologia Jaffray, 2020).8

dengan sistem *neuropricing* di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupaten ogan komering ulu.

BAB IV : Analisis terhadap pelaksanaan praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* yang terjadi di toko enggano kecamatan baturaja timur kabupatn ogan komering ulu dan tinjauan hukum ekonomi syariah tentang praktik jual beli dengan sistem *neuropricing*di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komerling Ulu.

BAB V : Penutup, berisi tentang kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan peneliti dan selanjutnya diberikan rekomendasi.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* yang dilakukan di toko enggano kecamatan baturaja kabupaten ogan komering ulu dilakukan secara langsung di toko dengan metode penetapan harga *Cost plus percentge of cost pricing*, *Odd-even pricin*, *leader lining* serta *Prestige pricing (premium pricing)*. Dengan adanya sistem *neuropricing* yang diterapkan oleh toko sehingga menjaga eksistensi toko karena harga produk yang menarik dan sesuai dengan kualitas barangnya, metode pembayaran yang dapat dilakukan pada toko enggano adalah atm dan cash.
2. Menurut tinjauan hukum ekonomi syariah praktik jual beli dengan sistem *neuropricing* yang dilakukan di toko enggano kecamatan baturaja kabupaten ogan komering ulu belum sepenuhnya dilakukan sesuai dengan *maqashid* syariah, karena pada penerapan sistem *odd even pricing* sering kali terjadi perbedaan persepsi antara pembeli dan penjual. serta dalam metode penetapan harga *leader lining* sebenarnya belum sesuai etika bisnis karena dapat merugikan pihak toko lain walau pihak toko enggano hanya melakukan metode tersebut agar dapat bersaing di pangsa pasar.

B. Rekomendasi

1. Bahwa dalam kegiatan jual beli hendaknya metode penjualan lebih berkembang seperti memasuki pasar *digital* agar menambah penjualan dan dapat mengikuti perkembangan zaman yang segala sesuatunya telah selalu melalui aplikasi agar lebih menarik pembeli yang ingin menghemat waktu dan tenaga. Diharapkan kualitas produk akan selalu disuguhkan yang terbaik agar tidak terjadi

penurunan eksistensi toko serta dapat bersaing dan bertahan dipangsa pasar, untuk jenis-jenis produk pun diharapkan lebih diperbanyak lagi agar masyarakat tidak cepat bosan dan selalu memiliki alasan memilih berbelanja di toko enggano. Sistem penetapan harga (*neuopricing*) harus lebih inovatif lagi, karena untuk sistem penulisan harga ganjil kedepannya mungkin akan kurang efektif seiring perkembangan dan kemajuan persepsi masyarakat.

2. Diharapkan kedepannya bagi pihak pemilik toko enggano baturaja dapat lebih mementingkan maqashid syariah dalam strategi pemasarannya dan sesuai dengan ajaran islam agar tidak hanya mendapatkan keuntungan tetapi juga mendapatkan pahala dan ridho Allah SWT dalam kegiatan jual beli tersebut



DAFTAR RUJUKAN

Sumber Buku

- Burhanudin, Yusak., and Muhammad Najib. *Fikih Madrasah Ibtiyah Kelas Vi*. 1st, cet 6 ed. Jakarta: Bumi Aksara, 2020.
- Dewi, Gemala., Wirdyanangsih, and yeni salma Barlinti. *Hukum Perikatan di Indonesia*. Pertama,. Depok: penamedia group, 2018.
- Djailani, Achmad. *Pengantar Supervisi Pembelajaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: Penerbit Nas Media Pustaka, 2023.
- Ghoffar, M. Adul. *Tafsir Ibnu Katsir 30 Juz*. Jilid I. bogor: Pustaka imam syafii, 2008.
- Grace haque fauzi, Marissa, and Dkk. *Strategi pemasaran Konsep, Teori dan Implmentasi*. tanggerang selatan: Pascal Books, 2021.
- H.S, Salim. *Hukum Kontrak, Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*. 14th ed. jakara: Sinar Grafika Offset, 2019.
- Handayani, Tati, and Muhammad Anwar Fatoni. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Islam*. Cet-1. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Harun. *Fiqh Muamalah*. surakarta: muhammadiyah university press, 2017.
- Hengki Wijaya, Umrati. “Analisis data Kualitatif Teori Konsep dalam Penelitian Pendidikan.” Sekolah tinggi Theologia Jaffray, 2020.
- Hermawan, Iwan. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan Mixed Methode*. Jawa Barat: Hidayatul Quran Kuningan, 2019.
- Hikmawati, Fenti. *Metodolgi Penelitian*. Depok: Raawali Pers, 2020.
- Khumedi Ja’far, A. *Hukum Perdata Islam di Indonesia Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis*. surabaya: Gemilang Publisher, 2019.

- Kurniawan, Heriansyah., and Arif Mustofa. *Akad Jual Beli Tanah Secara Kredit Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*. Jambi: Zabags Qu Publish, 2022.
- Made Laut Merha Jaya, I. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Teori Penerapan, dan Riset Nyata*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Pertama. Jakarta: kencana, 2012.
- Mardawani. *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis data Dalam Perspektif Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Ningrum, Ni'mazzaroh, and Sani Prasetya. *Observasi: Teori dan Aplikasi dalam Psikologi*. Malang: Universitas Muhamamadiyah Malang, 2018.
- Pabundu Tik, Moh. *Metodologi Riset Bisnis*. 1st ed. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006.
- Prasetyo, Yoyok. *Ekonomi Syariah*. Pertama. Jakarta: penerbit aria mandiri group, 2018.
- Rahman Ghazaly, Abdul., Ghufroon Ihsan, and Saipudin Shidiq. *Fiqh Muamalat*. 1st, cet.1 ed. Jakarta: kencana, 2010.
- Rukajat, Ajat. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Setyawati, Amelia, and Adelia Rahma. *Manajemen Pemasaran di Era Bisnis Yang Serba Cepat*. Cet-1. Malang: media nusa creative, 2022.
- Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta timur: Prenadamedia Group, 2019.
- Sugeng, Bambang. *Funamental Metodologi Penelitian Kuantitatif (Eksplanatif)*. Yogyakarta: Deepublish, 2022.

Sugioyno. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. 10th ed. Bandung: Alfabeta, 2010.

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. 1st, cet. 12 ed. Depok: Rajawali pers, 2019.

Supriadi. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*. bogor: Guepedia Publisher, 2018.

UMKM: Pengembangan, Strategi Dan Studi Kasusnya. surakarta: Unisri Press, n.d.

utsman al-khasyt, Muhammad. *Fikih Wanita Empat Mazhab*. Jakarta: PT Gramedia, 2017.

Wardi Muslich, Ahmad. *Fiqh Muamalat*. 1 cet. 2. Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2016.

Yusuf saleh, Muhammad, and Miah Said. *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Edited by Sobrin. Cet-1. Makassar: CV Sah Media, 2019.

Sumber Jurnal

Agustín Cañibano, Clara, Carmen Cristófol Rodríguez, and Luis Manuel Cerdá Suárez. “Interdependencias Entre La Heurística y La Estrategia de Precios: Una Aplicación Para Productos de Alimentación de Gran Consumo.” *Vivat Academia. Revista de Comunicación*, May 24, 2021, 119–41. <https://doi.org/10.15178/va.2021.154.e1340>.

Benyamin, Arie Putra. “Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix Strategy).” *Jurnal Pemasaran Kompetitif* 2, no. 3 (2019): 1. <https://doi.org/https://doi.org/10.32493/jpkpk.v2i3.2836>.

Fitra Analia, Abdul Wahab, and Rahman Ambo Masse. “Mekanisme Penetapan Harga Yang Adil Dalam Ekonomi: Syariah Fair Pricing Mechanism In Sharia Economy.” *JEPA: Journal of Economic, Public, and Accounting* 5, no. 2 (2023): 161.

Hadi, Sholikul. “Strategi Penetapan Harga Komoditas dalam Perspektif Ekonomi Syariah.” *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 1, no. 2 (2019): 196–97. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v1i2.54>.

Israeni. “Strategi Pemasaran_Israeni(90500120045).” *OSF Preprints*, 2021, 5.

<https://doi.org/https://doi.org/10.31219/osf.io/txhj>.

Khasanah, Uswatun. “Strategi Pemasaran_kewirausahaan.” *OSF Preprints*, 2021, 4. <https://doi.org/https://doi.org/10.31219/osf.io/vc5hx>

Khoiruddin. “Etika Pelaku Bisnis Dalam Perspektif Islam.” *Asas* 7, no. 1 (2015): 41–56. <https://doi.org/10.24042/asas.v7i1.1377>.

Khumedi, Ja’far A. “Perlindungan Konsumen dalam Perspektif Hukum Bisnis Islam.” *ASAS Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 6, no. 1 (2014): 99. <https://doi.org/10.24042/asas.v6i1.1709>.

Marnita, Hendriyadi, and Elena Agustin. “Prosedur Jual Beli Lelang Barang Hasil Sitaan di Kejaksaan Negeri Bandar Lampung dalam Kajian Hukum Islam.” *ASAS Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 11, no. 2 (2019): 104. <https://doi.org/10.24042/asas.v11i2.5600>.

Mulyana, Mumuh. “Strategi Penetapan Harga.” *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis* 16, no. 2 (2015): 49. <https://doi.org/https://doi.org/10.31227/osf.io/tb2zd>.

Mustakim, Masran. “Penerapan Promosi Dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha (Pt Jm Mutu Utama Serpong).” *Jurnal Pemasaran Kompetitif* 1, no. 2 (2018): 64–82. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v1i2.855>.

Rafli, Muh. “Strategi Pemasaran.” *OSF Preprints*, 2021, 1–13. <https://doi.org/https://doi.org/10.31219/osf.io/3d9mj>.

Supriadi Muslimin, Zainab, Wardah Jafar. “Penetapan, Konsep

Dalam, Harga Islam, Perspektif.” *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* 2 (2020): 7.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37146/ajie.v2i1.30>.

Syamsul Hilal. “Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam (Telah Pemikiran Ibnu Taimiyah).” *Asas* 6, no. 2 (2014): 16–28.
<https://doi.org/10.24042/asas.v6i2.1718>.

Sumber Skripsi

Hengki Wijaya, Umrati. “Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan.” Sekolah tinggi Theologia Jaffray, 2020.

Ikhsan, M. “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Dengan Sistem Diskon (Studi Pada Toko Bata Ji. Yos Sudarso Kecamatan Panjang Kota Bandar Lampung).” Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.
http://repository.radenintan.ac.id/2881/1/SKRIPSI_M._IKHSAN.pdf.

Maulina, Dian. “Perspektif Hukum Islam Terhadap Sistem Discount Pakaian Pada Matahari Mall (Studi Terhadap Penetapan Harga Dan Taghrimnya).” universitas islam negeri ar-raniry darussalam banda aceh, 2017.

Ningrum, Ni'mazzaroh, and Sani Prasetya. *Observasi: Teori Dan Aplikasi Dalam Psikologi*. Malang: Universitas Muhamadiyah Malang, 2018.

Ula, Nazratul. “Jual Beli Handphone di Peunayong ditinjau Menurut Hukum Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2020.

Zidane, Muhammad. “Pengaruh Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian dengan Harga Sebagai Variabel Mediasi Dalam Perspektif Ekonomi Islam.” Universitas islam Negeri Raden Intan Lampung, 2022.

Sumber Website

<http://www.bps.go.id/Subjek/view/id/6#subjekViewTab3%7Caccordi-on-daftar-subjek1>.

Kurniadi, Moch Rizky Prasetya. “4 Arti Kata Tinjauan Di Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI),” n.d. <https://kbbi.lekturer.id/tinjauan>.

“No Title,” n.d. <https://kbbi.web.id/praktik>.

“No Title,” n.d. <https://kbbi.web.id/sistem>.

Tiah, Putri. “Kurva Penawaran Dan Kurva Permintaan: Pengertian, Perbedaan, Dan Contohnya.” *DetikEdu*, January 13, 2023. <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-6513421/kurva-penawaran-dan-kurva-permintaan-pengertian-perbedaan-dan-contohnya>.

Sumber Wawancara

Aura patricia, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024.

Cinta Sari, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024.

Edrial, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 22, 2024.

Elisabeth, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 22, 2024.

Elsi Suswanti, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024.

Fadly, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 25, 2024

Halimah, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024.

Hamida, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 25, 2024.

Maimun, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024

Meri, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024

Putra, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024.

Putri Namira, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 24, 2024.

Rian andriani, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 24, 2024.

Ricky, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 22, 2024.

Susi, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 25, 2024

Yanto, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 24, 2024

Yelis, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 22, 2024.

Yori, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 22, 2024.

Zikri, “Praktik Jual Beli dengan Sistem *Neuropricing*” Wawancara Januari 23, 2024







KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
PUSAT PERPUSTAKAAN

Jl. Letkol H. Endro Suratminto, Sukarame I, Bandar Lampung 35131
 Telp. (0721) 700087-74531 Fax. 780422 Website: www.zadenintan.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: B- 0878/ Un.16 / P1 /KT/III/ 2024

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dr. Ahmad Zarkasi, S.Ag, M.Sos. I
 NIP : 197308291998031003
 Jabatan : Kepala Pusat Perpustakaan UIN Raden Intan Lampung
 Menerangkan Bahwa Artikel Ilmiah Dengan Judul

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TENTANG PRAKTIK JUAL BELI DENGAN SISTEM
 NEUROPRICING**
 (Studi di Toko Enggano Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu)

Karya:

NAMA	NPM	FAKULTAS/PRODI
Cindy Meriam Dwi Lentera	2021030033	FS/HES

Bebas plagiasi sesuai dengan hasil pemeriksaan tingkat kemiripan sebesar 19% dan dinyatakan **lulus** yang direkomendasikan oleh fakultas/jurusan dengan bukti terlampir.

Demikian Keterangan ini kami buat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Bandar Lampung, 25 Maret 2024
 Kepala Pusat Perpustakaan



Dr. Ahmad Zarkasi, M.Sos. I
 NIP.197308291998031003

Ket:

1. Surat Keterangan Cek Turnitin ini Legal & Sah, dengan Stempel Asli Pusat Perpustakaan.
2. Surat Keterangan ini Dapat Digunakan Untuk Repository
3. Lampirkan Surat Keterangan Lulus Turnitin & Rincian Hasil Cek Turnitin ini di Bagian Lampiran Skripsi Untuk Salah Satu Syarat Penyebaran di Pusat Perpustakaan