

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Perilaku Produsen Pada Penetapan Harga Jual”. Ini ditulis oleh Muchtar Kusuma, NIM. 17402163203, pembimbing Ahmad Syaichoni, M.Sy.

Latar belakang dalam penelitian ini adalah perilaku produsen harus proaktif, kreatif dan inovatif dalam menemukan berbagai barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Sikap proaktif yang berorientasi kedepan dalam artian memikirkan jangka pendek dan jangka panjang dalam melihat sebuah peluang atau kebutuhan dari konsumen. Hal ini agar terciptanya hubungan yang baik antara produsen dan konsumen. Selain itu agar dapat menerapkan perilaku produsen terhadap penetapan harga.

Fokus penelitian ini dalam skripsi ini adalah: (1) Bagaimana perilaku produsen yang dilakukan pada Toko Bangunan Irisant Jaya (2) Bagaimana metode penetapan harga Toko Bangunan Irisant Jaya dalam prespektif Islam.

Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan penelitian lapangan yang berlokasi di Toko Bnangunan Irisant Jaya Pulosari Ngunut. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap responden. Dalam menganalisis data kualitatif menggunakan tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa titik fokus pada pembahasan penetapan harga di Toko Bangunan. Dengan penelitian ini diharapkan bisa memahami bagaimana penetapan harga dengan perilaku produsen berdasarkan Islam. Secara Islam kegiatan produsen bersifat alturistik sehingga produsen tidak hanya mengejar keuntungan maksimum saja. Perilaku produsen harus mengejar yang lebih luas sebagaimana tujuan ajaran Islam yaitu *Falah* di dunia dan akhirat.

Kata Kunci: Harga , Produsen

ABSTRACT

This research with the title "Producer Behavior on Selling Price Determination". was written by Muchtar Kusuma, NIM. 17402163203, advisor Ahmad Syaichoni, M.Sy.

The background in this research is behavior of producers must be proactive, creative and innovative in finding various goods and services needed by consumers. Proactive attitude that oriented towards the future in the sense of thinking about the short and long term in seeing an opportunity or need from consumers. This is to create a good relationship between producers and consumers. In addition, in order to apply producer behavior to price fixing.

Focuses of this research are: (1) How is the behavior of producers carried out at the Toko Bangunan Irisant Jaya (2) How is the method of pricing at Toko Bangunan Irisant Jaya in an Islamic perspective.

The method in this research uses a qualitative approach and using field research that located at the Toko Bangunan Irisant Jaya, Pulosari, Ngunut. The data used in this research are primary data obtained from observations, interviews and documentation of the respondents. In analyzing qualitative data the researcher using three stages namely data reduction, data presentation and conclusions.

The results show that the focus is on the discussion of pricing in the building shop. With this research, it is expected to be able to understand how to set prices with producer behavior based on Islam. In Islam, producer activities are altruistic, so that producers do not only pursue maximum profit. The behavior of producers must pursue a broader goal as the goal of Islamic teachings namely *Falah* in this world and the hereafter.

Keywords : Price , Producer