

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil UD. Tukul Jaya Tulungagung

1. Sejarah Berdirinya UD. Tukul Jaya Tulungagung

Nama UD. Tukul Jaya muncul dari kosa kata bahasa jawa yaitu Tukul yang artinya Tunas dan Jaya yang artinya Sukses. Jadi Tukul Jaya adalah munculnya tunas baru atau bibit baru yang mengharapkan menjadi sebuah usaha yang besar dan sukses. UD. Tukul Jaya berdiri pada tahun 2013, termasuk dalam usaha Home Industri yang terletak di RT. 02 RW. 06 Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. Didirikan oleh Bapak Supriono yang sekaligus menjadi pemilik UD. Tukul Jaya. Menurut pengakuan beliau usaha ini berangkat dari nol, adanya inspirasi, pengalaman ikut orang, melimpahnya sumberdaya alam berupa batu mamer, dan juga masih banyaknya limbah batu marmer yang ukurannya tidak bisa digunakan untuk kerajinan yang berukuran besar seperti patung, meja, vas bunga, dan lain-lain, yang pada saat itu masih belum banyak dimanfaatkan dan diolah menjadi barang atau suatu kerajinan yang bernilai ekonomis. Dari sinilah beliau memulai usahanya.

Usaha ini dimulai dengan modal yang cukup besar yaitu Rp. 12.000.000, modal tersebut diperoleh dari uang kas pribadi. Modal tersebut digunakan untuk membeli 1 mesin potong batu, membeli bahan lem, membeli bahan baku marmer, digunakan untuk biaya produksi dan digunakan untuk memperbaiki tempat produksi. Awal memproduksi UD.

Tukul Jaya masih mengambil contoh model yang ada di pasaran, yaitu ada 2 sampai 3 jenis model saja yaitu marmer lantai, andesit dinding, dan lempeng marmo. Pada saat itu jumlah karyawan masih 3 orang dan dengan dibantu Bu Nana (istri Bapak Supriono) dibagian produksi dan pemasaran.

Dalam menjalankan usahanya ini selain memanfaatkan sumberdaya alam tetapi Beliau juga ingin memberdayakan masyarakat agar lebih produktif, terutama para pemuda yang ada di Desa Ngentrong. Setelah 2 tahun berjalan tepatnya tahun 2015 usaha UD. Tukul Jaya mengalami perkembangan yang sangat pesat terbukti dalam waktu 2 tahun sudah mendapat 3 pelanggan tetap yang ada di Kabupaten Blitar. Perkembangan dari UD. Tukul Jaya ini diikuti dengan bertambahnya jenis produk dan model desain yang dibuat sendiri oleh Bapak Supriono.

Kemandirian dan kreatifitas Bapak Supriono dalam mendesain model produknya menjadi daya tarik tersendiri bagi para konsumennya. Dan Bapak Supriono juga sering mendapat pesanan model baru yang dipesan langsung oleh seorang Arsitek. Perkembangan dari tahun ke tahun semakin berkembang, hingga saat ini UD. Tukul Jaya mempunyai 20 karyawan yang tidak hanya dari Desa Ngentrong tetapi juga dari luar Kabupaten Tulungagung. 20 karyawan ini terbagi dalam 3 bagian, yaitu bagian produksi terdapat 16 karyawan, bagian pengemasan 3 karyawan, bagian servis 2 karyawan. Sekarang sudah mempunyai 4 mesin potong dan tempat produksi yang lebih luas.

Banyaknya jumlah karyawan dibarengi dengan bertambahnya jumlah agen menjadi 5 agen toko dan 1 orang sales. 5 agen ini tersebar di Jakarta dan Kabupaten Blitar, sedangkan 1 sales ini berdomisili di kota Kediri tetapi melakukan pemasaran di daerah Malang, Surabaya, dan sekitarnya. Produk yang sekarang ini dimiliki oleh UD. Tukul Jaya mencapai 10 Produk dengan kualifikasi model, warna, dan harga yang berbeda-beda.

Tabel 1.2
Daftar Produk dan Harga Marmer

No	Nama Produk Kerajinan	Kualifikasi Warna	Harga	Satuan
Hiasan Lantai				
1	Mamer Lantai	Abu-abu polos dan putih polos	Rp 200.000 – Rp 300.000	Per meter
2	Andesit Lantai	Hitam	Rp 125.000	Per meter
Hiasan Dinding				
1	Lis Profil atau Lis motif	Kombonasi merah dan putih Kombonasi hijau dan putih Kombonasi hitam dan putih	Rp 15.000 – Rp 25.000	Per batang
2	Marmo	Hitam, putih, merah, dan kuning	Rp 80.000 – Rp 90.000	Per meter
3	Lempeng Marmo	Hitam	Rp 80.000 – Rp 90.000	Per meter
4	Batu Singkat	Warna-warni	Rp 20.000	Per sak
5	Batu Koding	Warna dunia	Rp 130.000 – Rp 155.000	Per meter
6	Kor atau Kemel	Hitam dan putih	Rp 150.000 – Rp 250.000	Per meter
7	Andesit Dinding	Hitam	Rp 125.000	Per meter
8	Javaroso	Merah dan kuning	Rp 100.000	Per meter

Sumber: Wawancara, 2017

2. Letak Geografis

UD. Tukul Jaya terletak di RT. 02 RW. 06 Desa Ngentrong, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur. Lebih tepatnya terletak di sebelah selatan Kabupaten Tulungagung. Luas wilayah Desa Ngentrong 611,8 km.

Dengan batas wilayah, meliputi:

- a. Sebelah Utara: Desa Sawo Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung
- b. Sebelah selatan: Desa Besole Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung
- c. Sebelah Barat: Parit Agung (sungai besar)
- d. Sebelah Timur: Desa Ngerjo Kecamatan Tanggunggunung Kabupaten Tulungagung

Orbitasi (Jarak dari Pusat Pemerintahan) yaitu:

- a. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kec: 7 km
- b. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kota: 21 km
- c. Jarak dari Kota/Ibukota Kabupaten: 21 km
- d. Jarak dari Kota/Ibukota Propinsi: 153 km



Gambar 1.4: Keterangan Peta Desa Ngentrong

Sumber: Arsip Balai Desa Ngentrong

Jumlah penduduk Desa Ngentrong per Juni 2017, yaitu sejumlah 7.044 jiwa yang terdiri dari laki-laki sejumlah 3.473 jiwa, perempuan sejumlah 3.571 jiwa. Jumlah kepala keluarga 2.158 KK. Dengan rata-rata mata pecaharian penduduk sebagai petani dengan jumlah 1.501 orang, pengusaha home industri marmer sejumlah 26 pengusaha.

3. Visi, Misi, dan Tujuan UD. Tukul Jaya Tulungagung

a. Visi UD. Tukul Jaya Tulungagung

Visi perusahaan adalah pandangan jauh ke depan kemana perusahaan itu akan dibawa. Dengan visi perusahaan maka pikiran akan terfokus dan akan berusaha mewujudkan visi perusahaan itu. Dengan visi itu bisa melihat masa depan perusahaan yang jelas dan dapat di percaya serta bisa memacu semangat kerja seluruh karyawan. Visi UD. Tukul Jaya Tulungagung ialah:

- 1) Meningkatkan perekonomian keluarga
- 2) Menjadikan perusahaannya lebih besar dan maju
- 3) Menampung para pengangguran
- 4) Meningkatkan kesejahteraan hidup

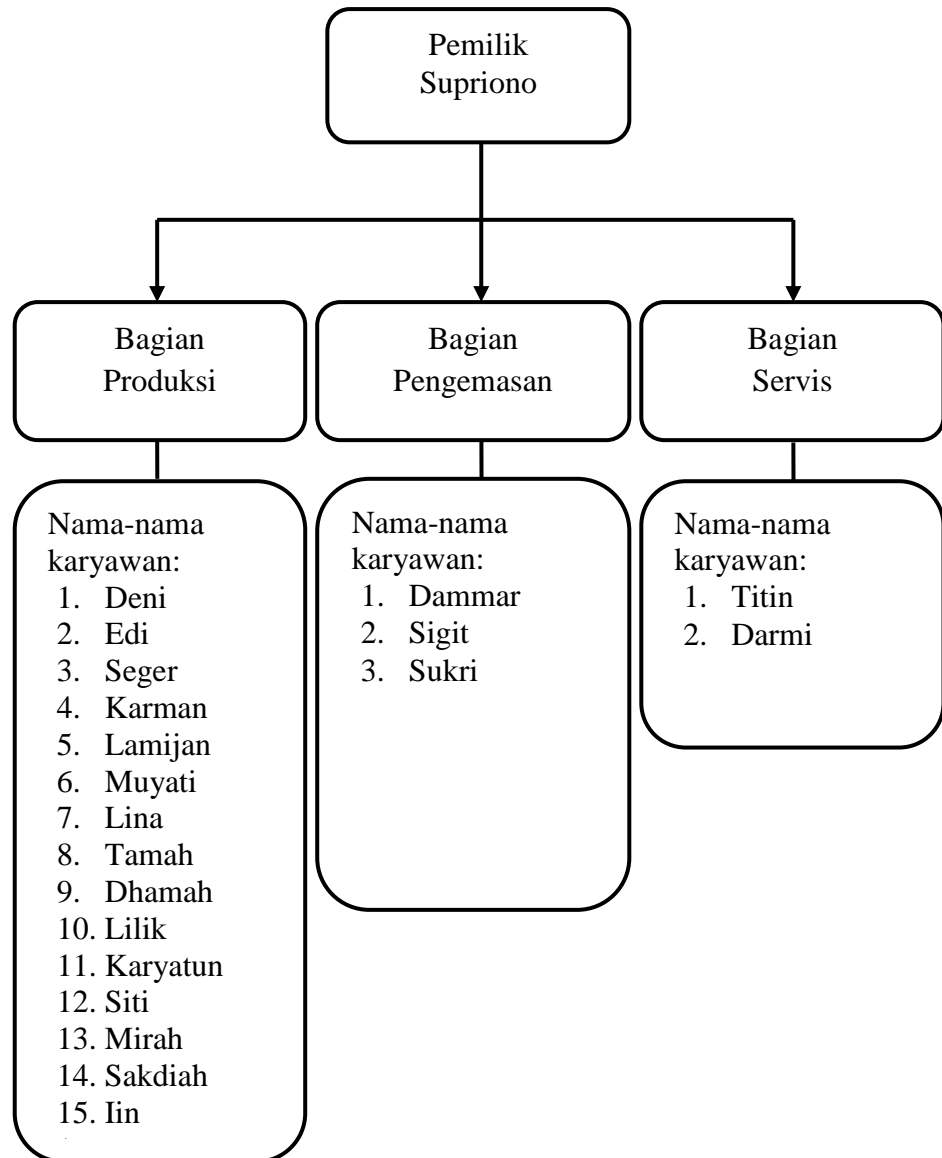
b. Misi UD. Tukul Jaya Tulungagung

Misi perusahaan adalah segala upaya atau kegiatan yang dilakukan untuk mewujudkan visi perusahaan. Dengan merumuskan visi perusahaan maka segala kegiatan dan usaha bisa terkontrol. Akan tetapi misi perusahaan harus dibuat sejelas mungkin agar tidak membingungkan selain itu misi perusahaan tidak boleh lepas dari visi perusahaan sehingga seluruh kegiatan bisa terpusat. Ada beberapa misi perusahaan yang akan dilaksanakan UD. Tukul Jaya untuk mewujudkan visi perusahaan. Misi tersebut ialah:

- 1) Menambah modal usaha

- 2) Memberikan pelayanan yang memuaskan bagi para pelanggan
 - 3) Meningkatkan kualitas kerajinan marmer yang telah diproduksi dan akan dijual kepada konsumen
 - 4) Menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan konsumen-kosumen perumahan yang membutuhkan produk kerajinan marmer sebagai hiasan rumah.
 - 5) Membangun sistem kekeluargaan kepada setiap pelanggan, konsumen, dan karyawan
 - 6) Selalu melakukan inovasi terhadap setiap produknya
- c. Tujuan UD. Tukul Jaya Tulungagung
- 1) Terus maju dan bertahan dimakan zaman
 - 2) Membangun jaringan yang lebih luas lagi diluar kota bahkan sampai luar pulau Jawa
 - 3) Menjadi perusahaan yang selalu mengerti akan kebutuhan pasar
 - 4) Mengurangi pengangguran

4. Struktur Kepengurusan UD. Tukul Jaya Tulungagung



Gambar 1.5: Struktur Kepengurusan UD. Tukul Jaya Tulungagung

5. *Job Description*

a. Pemilik

- 1) Melakukan perencanaan dan pengawasan terhadap jalannya usaha
- 2) Memegang kekuasaan tertinggi untuk mengambil keputusan
- 3) Mengatur dan mengawasi keluar masuknya uang dalam pelaksanaan kegiatan usaha
- 4) Mengatur dan mengawasi keluar masuknya barang dalam pelaksanaan kegiatan usaha
- 5) Memegang peranan penting dalam hal pemasaran produk
- 6) Mengontrol semua lini produksi dan bagian lainnya.

b. Bagian produksi

- 1) Menyediakan semua potongan-potongan batu marmer yang akan di susun menjadi pola.
- 2) Menyusun batu mamer sesuai pola yang di pesan.
- 3) Harus menyiapkan jumlah kerajinan sesuai dengan pesanan.
- 4) Memastikan semua pekerjaannya rapi dan teliti.

c. Bagian pengemasan

- 1) Memastikan jumlah barang sesuai pesanan
- 2) Memastikan model yang dikemas sesuai dengan jadwal pengiriman dan pesanan
- 3) Mengemas kerajinan dengan rapi dan kuat agar saat proses pengiriman dijamin aman sampai tujuan.

d. Bagian servis

- 1) Merapikan hasil kerajinan marmer sebelum masuk tahap pengemasan.
- 2) Membantu mengerjakan pekerjaan dibagian produksi dan pengemasan jika belum selesai.

B. Paparan Data

Dalam paparan data akan memberikan gambaran dari pengumpulan data di lapangan yang akan membahas mengenai, mekanisme penetapan harga jual kerajinan marmer di UD. Tukul Jaya Tulungagung. Dalam penelitian yang telah dilakukan di UD. Tukul Jaya Tulungagung dijelaskan mengenai beberapa hasil jawaban pertanyaan yang dijawab oleh pemilik dan konsumen UD. Tukul Jaya Tulungagung.

UD. Tukul Jaya bukan satu-satunya usaha home industri kerajinan marmer di Desa Ngentrong. Dalam salah satu wawancara Bapak Supriono selaku pemilik UD. Tukul Jaya Tulungagung, beliau mengatakan:

“Ada banya mbak, sekitar 50 lebih produsen yang terdiri dari produsen kecil, sedang, dan menengah dengan rata-rata memproduksi produk yang sejenis. Kalau dilihat dari banyaknya jumlah produsen, UD. Tukul Jaya termasuk dalam kategori yang usaha menengah.”⁷³

Dari jawaban Bapak Supriono jumlah produsen yang banyak membuktikan bahwa wilayah Desa Ngentrong tidak hanya mempunyai sumberdaya batu alam yang melimpah tetapi juga sumberdaya manusia yang produktif. Banyaknya jumlah produsen ini membuat persaingan para

⁷³ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

pengusaha semakin kuat, khususnya persaingan harga. Dalam persaingan harga tentunya setiap produsen mempunyai harga yang berbeda-beda.

Perbedaan ini dijelaskan oleh Bapak Supriono sebagai berikut:

“Jelas, harga jual setiap produsen marmer tidaklah sama. Hal ini dikarenakan yang pertama, mutu dan karakternya produk tidak sama. Kedua, batu itu penuh dengan seni, jadi tidak bisa disamakan dalam setiap produknya. Ketiga, teknis kerja setiap produsen tidak sama. Keempat, kadar batu yang digunakan juga tidak sama.”⁷⁴

Perbedaan harga ini membuat harga yang berlaku dipasaran sangat bervariasi tergantung model dan ukuran produk. Bapak Supriono selaku pemilik UD. Tukul Jaya Tulungagung mengatakan:

“Harga produk kerajinan marmer yang ada di UD. Tukul Jaya termasuk dalam kualifikasi harga menengah keatas.”⁷⁵

Bapak Supriono menambahkan:

“Perbedaan harga di UD. Tukul Jaya Tulungagung dengan produsen lain, sekitar 2,5%. Harga yang ada di UD. Tukul Jaya tidak mahal dan tidak murah, sesuai dengan kualitas produknya mbak.”⁷⁶

Dengan jumlah persentase perbedaan yang tidak terlalu banyak membuat produk kerajinan marmer UD. Tukul Jaya masih terjangkau dari setiap kalangan. Ditambah lagi dengan keunggulan produk yang dimiliki oleh UD. Tukul Jaya Tulungagung seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Supriono sebagai berikut:

“Model produk yang diproduksi oleh UD. Tukul Jaya adalah karya seni saya sendiri atau ciptaan saya sendiri mbak. Karena belum adanya perlindungan hak cipta, maka model desain tersebut banyak sekali di tiru oleh produsen lain.”⁷⁷

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

Melihat hal ini timbul pertanyaan, “Apakah peniruan model tersebut menurunkan omset penjualan UD. Tukul Jaya Tulungagung?”. Berikut jawaban dari Bapak Supriono selaku pemilik UD. Tukul Jaya Tulungagung, beliau menjawab:

“Tidak mbak, sama sekali tidak menurunkan omset penjualan. Karena produk yang diproduksi selalu inovatif dan selalu menjaga kualitas. Alasan lainnya, meski modelnya sama tetapi kualitas yang ditawarkan tetaplah berbeda.”⁷⁸

Dalam hal ini bukan berarti UD. Tukul Jaya Tulungagung tidak pernah menurunkan harga produknya, seperti yang disampaikan oleh Bapak Supriono, beliau mengatakan:

“Emmh UD. Tukul Jaya Tulungagung pernah menurunkan harga sekitar 2-2,5% pada saat permintaan pasar atau gejolak harga pasar mengalami penurunan.”⁷⁹

Timbul satu pertanyaan, “Apakah dalam penjualan kerajinan marmer ini juga ada sistem musiman?”

Bapak Supriono menjawab:

“Tidak ada, tidak ada sistem musiman dan penjualan tetap stabil. Karena produk kerajinan marmer ini masuk dalam lingkup pembangunan. Produk maupun barang dalam lingkup pembangunan selalu continue, karena orang membangun itu bertahap tidak seperti bahan-bahan kebutuhan pokok yang selalu naik baik dari segi harga dan jumlah penjualan pada saat memasuki bulan-bulan tertentu, seperti bulan Ramadhan.”⁸⁰

Jumlah agen atau jumlah pelanggan di UD. Tukul Jaya Tulungagung terdapat 6 pelanggan. Bapak Supriono mengatakan:

⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁸⁰ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

“Jumlah pelanggan ada 6, yang tersebar di Kabupaten Blitar, Jakarta, dan Kediri.”⁸¹

Bisa dilihat dari jumlah pelanggan sebanyak 6 orang UD. Tukul Jaya bisa dikatakan usaha yang mengalami perkembangan yang signifikan. Dengan jumlah Konsumen rumahan dan agen yang bervariasi tentunya mempunyai sifat yang berbeda-beda, hal ini menimbulkan tawar-menawar harga seperti yang dikatakan Bapak Supriono, yaitu:

“Namanya juga konsumen ya wajar mbak. Ada konsumen yang masih melakukan nego harga terlebih dahulu sebelum membeli, ada juga yang langsung membeli dengan harga yang sudah ditentukan sejak awal.”⁸²

Tabel 1.3
Jumlah Pembelian Kerajinan Marmer setiap satu kali pembelian pada UD. Tukul Jaya Tulungagung

No.	Nama Agen dan Sales	Alamat	Jumlah Pembelian
1.	UD. Setia Maju (Hj. Endang)	Jakarta	100-140 Meter
2.	Alam Sari (Bapak Agung)	Jakarta	100-120 Meter
3.	Bapak Rudli	Kediri	
4.	Bapak Safarudin	Blitar	
5.	Bapak Agus	Blitar	20-25 Meter
6.	Bapak Wito	Blitar	

Sumber: Wawancara, 2017

Jika dilihat dari jumlah pembelian setiap masing-masing agen tidaklah sama, sekisaran 140 meter yang paling banyak dan 20 meter yang paling sedikit. Muncul pertanyaan, *“Jika pembeli melakukan pembelian baik dalam jumlah banyak maupun sedikit apakah harga yang berlaku tetap sama ataukah dinaikkan atau malah diturunkan?”*

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁸² Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

Bapak Supriono, menjawab:

“Harga tetap berlaku sama, karena harga yang berlaku sudah mencakup keseluruhan dari biaya produksi. Penjualan tidak menggunakan sistem paket tetapi per meter.”⁸³

Setelah diketahui jumlah pembelian disetiap agen dan sales, terdapat juga perbedaan harga antara konsumen rumahan dengan agen maupun sales, perbedaannya sekitar 15%. Alasan perbedaan penetapan harga ini diungkapkan oleh Bapak Supriono:

“Gini mbak, perbedaan harga tersebut dikarenakan menghargai orang-orang sales dan agen, atau menghargai harga yang ditentukan sales maupun agen agar tidak berbenturan dipasaran dengan para konsumen rumahan. Jika harga yang berlaku tetap sama, nanti tidak ada bedanya pembeli biasa dengan agen maupun sales mbak.”⁸⁴

Pedagang tidak dapat dipisahkan dengan yang namanya pembeli. Dalam menentukan harga tidak dapat dipungkiri bahwa pembeli ikut terlibat didalamnya, meski dengan cara yang tidak langsung. Pembeli atau konsumen tidak semuanya langsung menyetujui dengan harga yang ditawarkan terhadap setiap produknya, ada yang masih melakukan tawar menawar ada juga yang langsung membeli seperti jawaban yang disampaikan oleh Bapak Supriono diatas. Setiap pembeli berhak menentukan kepada pedagang atau produsen nama yang nantinya ia akan melakukan transaksi. Seperti halnya juga agen dan konsumen di UD. Tukul Jaya mereka mempunyai alasan kenapa memilih produk di UD. Tukul Jaya Tulungagung.

⁸³ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 11 Mei 2017

⁸⁴ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

Berikut hasil wawancara dengan Bapak Wito salah satu sales yang membeli produk di UD. Tukul Jaya:

“Alasan saya membeli produk di UD. Tukul Jaya sebenarnya berangkat dari hubungan pertemanan. Pemiliknya yang ramah juga nyaman, mudah diajak komunikasi, Kreatif juga orangnya. Konsep keluarganya sangat terasa mbak. Buktinya saya sudah langganan selama 3 tahun dari tahun 2014 akhir”⁸⁵

Hasil wawancara dengan Bapak Didik Kurniawan salah satu konsumen perumahan:

“Alasannya ya karena di UD. Tukul Jaya ini modelnya sesuai dengan yang saya butuhkan, pelayanan ramah. Kebetulan saya temannya sendiri.”⁸⁶

Konsep kekeluargaan dan berawal dari hubungan pertemanan membuat alasan kuat bapak Wito dan Bapak Didik Kurniawan mengambil produk di UD. Tukul Jaya. Bukan berarti mereka mengesampingkan kualitas produknya. berikut jawaban yang diberikan oleh bapak Wito mengenai kualitas produk:

“Kualitasnya lumayan, cukup bagus dibanding dengan produk lain yang sejenis, medelnya bervariasi bisa mengikuti perkembangan yang ada dipasaran.”⁸⁷

Tanggapan Bapak Didik Kurniawan mengenai kualitas produk:

“Kualitasnya ya bagus. Model desainnya bermacam-macam.”⁸⁸

Kualitas yang bagus tentunya di sertai juga dengan harga yang seimbang dengan kualitas yang diberikan. Harga yang bervariasi yang ditentukan UD. Tukul Jaya dengan kualitas produknya masih bisa diterima oleh para konsumennya. Berikut hasil wawancara dengan bapak Wito:

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁸⁶ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 12 Juni 2017

⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 12 Juni 2017

“Kualitas dan harganya menurut saya seimbang mbak. Meski terkadang harga yang diberikan naik, tetapi bapak supriono selalu melakukan konfirmasi dengan saya dulu mbak, selalu memberi kabar kondisi barang yang saya pesan. Alasannya naiknya harga di karena stok barang yang dimiliki UD. Tukul Jaya tidak mencukupi pesanan dan harus mengambil produk yang serupa di produsen lain. Tetapi bagi saya hal itu tidak menjadi masalah karena kualitasnya selalu memenuhi seperti yang saya harapkan dan pesanan saya terpenuhi jumlahnya.”⁸⁹

Jawaban bapak Wito menegaskan bahwa harga yang berlaku di UD.

Tukul Jaya seimbang dengan kualitas, ditambah lagi dengan kejujuran yang di sampaikan oleh bapak Supriono mengenai setiap kondisi dan kendala dalam proses produksi.

Bapak Wito menambahkan:

“Harga juga masih dapat dinego jika saya mengalami kesulitan harga dilapangan. Ya, pokoknya mbak UD. Tukul Jaya bisa memahami kondisi dan kebutuhan lapangan.”

Hasil wawancara dengan Bapak Didik Kurniawan mengenai harga produk:

“Kalau harga sedang mbak, masih bisa dinego apalagi bagi saya yang konsumen biasa, beli kerajinan marmer yang saya pakai untuk bangun rumah sendiri.”⁹⁰

Harga yang ditentukan oleh UD. Tukul Jaya tidak berlaku tetap, masih dapat berkurang menyesuaikan dengan kondisi yang ada dilapangan, selama penurunan harga tersebut tidak membuat UD. Tukul Jaya merugi. UD. Tukul Jaya juga membebaskan biaya pengiriman barang terhadap pembeli. UD. Tukul Jaya tidak mau menanggung biaya pengiriman barang dikarenakan

⁸⁹ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁹⁰ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 12 Juni 2017

terlalu ribet penghitungannya. Hal ini disampaikan langsung oleh Bapak Supriono, beliau mengatakan:

“Biaya pengiriman barang saya bebaskan ke pembeli mbak jadi tidak saya ikutkan perhitungan harga produk, biar para pembeli yang mengurus dan menghitung biayanya. Karena menghitung biaya pengiriman itu ribet penghitungannya, setiap kota beda biaya pengirimannya belum lagi ditambah dengan jumlah barang yang dikirim berbeda.”⁹¹

Setiap produsen mempunyai caranya sendiri dalam mengolah usahanya, termasuk halnya dengan UD. Tukul Jaya yang bebas mengolah atau mengatur usahanya sesuai dengan keinginan pemilik, seperti mengatur beban biaya pengiriman ditanggung oleh pembeli dengan kata lain harga yang berlaku di UD. Tukul Jaya belum termasuk biaya pengiriman. Seharusnya dalam hal ini para konsumennya harus mengetahui tentang sistem jual beli yang berlaku di UD. Tukul Jaya. Berikut tanggapan dari Bapak Safarudin salah satu sales yang mempunyai toko kecil dirumahnya:

“Kalau masalah ongkir atau biaya pengiriman memang kesepakatan awal ditanggung oleh pembeli dan hal ini sudah disampaikan oleh Bapak Supriono pada awal melakukan transaksi. Masalah keberatan dan tidaknya kan tergantung individu masing-masing, namanya kita beli dan jaraknya juga jauh pasti biaya pengiriman selalu mengikuti. Sedangkan untuk menutupi biaya ongkirkan tinggal bagaimana kita dalam menentukan harga yang akan dijual lagi nanti.”⁹²

Penegasan dari Bapak Wito:

“Saya tidak merasa keberatan dengan hal itu.”⁹³

Dilihat dari tanggapan tersebut pembeli atau konsumen tidak merasa terbebani atau merasa keberatan dengan biaya pengiriman yang ditanggung

⁹¹ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁹² Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 12 Juni 2017

⁹³ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

secara langsung oleh konsumen. Karena hal tersebut sudah disampaikan langsung oleh Bapak Supriono pada awal saat melakukan transaksi.

C. Temuan Penelitian

Beberapa temuan diperoleh dalam pelaksanaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Temuan Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer di UD. Tukul Jaya Tulungagung

Penghitungan besarnya harga jual produk marmer, tinggi rendahnya harga jual produk ditentukan oleh tiga komponen biaya utama yaitu (1) rata-rata biaya variabel (AVC), (2) rata-rata biaya tetap (AFC) dan (3) besarnya margin keuntungan yang diinginkan (M), biaya total (TC) adalah jumlah rata-rata biaya variabel dan rata-rata biaya tetap. mendefinisikan bahwa biaya variable adalah biaya yang berubah sesuai dengan output. Termasuk dalam biaya variable adalah bahan baku, tenaga kerja bagian produksi hingga staf, tenaga/daya untuk mengoperasikan pabrik, pengangkutan dan sebagainya.

Biaya tetap sering disebut biaya *overhead* atau *sunk cost*, termasuk didalamnya pembayaran kontrak bangunan dan sewa peralatan pembayaran bunga atas utang, pembayaran gaji pegawai dan sebagainya. Biaya-biaya ini tetap harus dikeluarkan baik perusahaan memproduksi maupun tidak. Biaya ini tidak berubah meskipun output berubah. Rosyidi menyebutkan termasuk biaya tetap antara lain sewa

asuransi biaya pemeliharaan, biaya penghapusan atau penyusutan barang-barang modal, biaya bagi hasil, gaji karyawan tetap dan sebagainya. Sementara margin keuntungan adalah *mark up* dari total biaya produksi, baik rata-rata variable atau terhadap rata-rata total biaya.

Tabel 1.4
Rician Biaya Produksi Kerajinan Batu Koding dalam 1 Minggu

No.	Keterangan	Nilai	Jumlah
1.	Biaya bahan baku		Rp 36.000.000
	Rincian:		
	a. Dalam 1 minggu memproduksi 36 balok batu		
	b. Harga 1 balok batu Rp. 1.000.000		
	c. 1 balok batu bisa menghasilkan 15 meter		
	d. Dalam 1 meter terdiri dari 11 biji kerajinan marmer		
	e. 1 biji berukuran 30 x 30 cm		
	f. Dalam 1 minggu dapat memproduksi 540 meter		
2.	Gaji Karyawan		
	a. Deni	Rp 500.000	
	b. Edi	Rp 500.000	
	c. Seger	Rp 500.000	
	d. Karman	Rp 500.000	
	e. Lamini	Rp 450.000	
	f. Muyati	Rp 423.000	
	g. Lina	Rp 432.000	
	h. Tamah	Rp 441.000	
	i. Damah	Rp 432.000	
	j. Lilik	Rp 450.000	
	k. Karyatun	Rp 450.000	
	l. Siti	Rp 432.000	
	m. Mirah	Rp 441.000	
	n. Sakdiah	Rp 468.000	
	o. Iin	Rp 441.000	
	p. Dammar	Rp 250.000	
	q. Sigit	Rp 250.000	
	r. Sukri	Rp 310.000	
	s. Titin	Rp 310.000	
	t. Darmi	Rp 310.000	
	Jumlah		Rp 8.230.000

3.	Biaya Listrik	Rp 2.202.000/bln
4.	Biaya Sumbangan Desa	Rp 300.000/thn
5.	Biaya Servis Mesin	Rp 1.000.000/bln
6.	Biaya Lem Cair Bening	Rp 200.000
7.	Biaya Kalsium	Rp 600.000
	Total	Rp 48.532.000

Sumber: Wawancara dan buku gaji karyawan 2017

Total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi kerajinan jenis Batu Koding sebesar Rp 48.532.000. Setelah mendapat rician biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi kerajinan Batu Koding, maka sekarang dihitung berapa harga jualnya.

Tabel 1.5
Harga Jual Kerajinan Marmer Jenis Batu Koding

Harga Jual dan Total Revenue		
Operasional Cost	Simbol/rumus	Jumlah Rp
Biaya tenaga kerja (btk)	btk : kapasitas produksi	Rp 1.386
Biaya bahan baku (bbb)	bbb : kapasitas produksi	Rp 6.061
Biaya over head (bop)	bop : kapasitas produksi	Rp 219
Biaya listrik	Biaya listrik : kapasitas produksi (Biaya lim cair + biaya kalsium) : kapasitas produksi	Rp 371
Biaya produksi	Rp 800.000 : 5940	Rp 135
Kapasitas produksi	5940 biji/per minggu	
Biaya tetap per unit produk	$Fc = \text{Rp } 4.835.000 : 5940$	Rp 814
Biaya variabel produksinya	$vc = \text{bbb} + \text{btk} + \text{bop} + \text{biaya listrik} + \text{biaya produksi}$ $vc = \text{Rp } 1.386 + \text{Rp } 6.061 + \text{Rp } 219 + \text{Rp } 371 + \text{Rp } 135$	Rp 8.172
Biaya total produksi per unit	$C = vc + fc$ $c = \text{Rp } 8.172 + \text{Rp } 814$	Rp 8.986
Keuntungan bisnis yang diharapkan terhadap agen	M	40 %
Keuntungan bisnis yang diharapkan terhadap konsumen rumahan	M	55 %
Harga jual produksi	$P = vc + fc + m (vc + fc)$	
Harga jual per unit kepada agen	$P = \text{Rp } 8.172 + \text{Rp } 814 + 40\% (\text{Rp } 8.172 + \text{Rp } 814)$ $P = \text{Rp } 8.986 + \text{Rp } 3.594$	Rp 12.580
Harga jual per unit kepada konsumen rumahan	$P = vc + fc + m (vc + fc)$ $P = \text{Rp } 8.172 + \text{Rp } 814 + 55\% (\text{Rp } 8.172 + \text{Rp } 814)$ $P = \text{Rp } 8.986 + \text{Rp } 4.942$	Rp 13.928
Total Revenue		
Pendapatan total dari agen	TR = harga jual batu koding per lembar X total produksinya	Rp 74.725.200

$$\begin{array}{l}
 \text{TR} = \text{Rp } 12.580 \times 5940 \\
 \text{TR} = \text{harga jual batu} \\
 \text{Pendapatan total dari konsumen} \quad \text{koding per lembar X} \quad \text{Rp } 82.732.320 \\
 \text{rumahan} \quad \text{total produksinya} \\
 \text{TR} = \text{Rp } 13.928 \times 5940
 \end{array}$$

Dari hasil penghitungan tabel di atas menunjukkan harga jual kerajinan batu koding perbijinya untuk agen adalah Rp 12.580 dan untuk konsumen rumahan seharga Rp 13.928. Batu koding tidak dijual secara perbiji tetapi per meter jadi harga jual kerajinan Batu Koding per meter untuk agen yaitu Rp 138.380, perhitungan ini diperoleh dari harga perlembar dikalikan dengan jumlah biji dalam 1 meter (Rp 12.580 x 11 biji) dan harga jual per meter untuk konsumen rumahan yaitu Rp 153.208 dengan rumus perhitungan yang sama harga perbiji dikalikan dengan jumlah biji dalam 1 meter (Rp 13.928 x 11 biji).

Terlepas dari penghitungan harga tersebut pada pernyataan awal Bapak Supriono pernah mengatakan bahwa:

“Dalam menentukan harga UD. Tukul Jaya menentukan sendiri harga dari masing-masing produknya tanpa melihat harga yang ditentukan oleh para pesaingnya.”⁹⁴

Pernyataan tersebut dikuatkan dengan hasil wawancara dengan Ibu Devi selaku istri Bapak Supriono. Menurut beliau:

“Harga pesaing tidak mempengaruhi dalam penetapan harga di UD. Tukul Jaya. Kemarin pengrajin sebelah menurunkan harganya Rp 500 rupiah per batang. Mendengar hal itu pemilik UD. Tukul Jaya tidak menurunkan harga. Alasannya, karena jika diturunkan apakah nantinya bisa mencukupi atau menutupi biaya produksi. Tinggal kuat-kuatan saja mbak, mana harga yang kuat bersaing di pasaran.”⁹⁵

⁹⁴ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 29 Mei 2017

⁹⁵ Wawancara dengan Ibu Nana pada, 10 Juni 2017

Penyataan tersebut langsung dibantah oleh Bapak Supriono, beliau mengatakan:

“Maksud saya bukan saya tidak melihat harga pesaing, tetap melihat! ada kalanya saya menurunkan harga hal ini dilakukan untuk mempertahankan konsumen, meski nantinya pendapatan labanya berkurang. Saya menurunkan harga pada saat adanya permintaan harga turun dari pasar, adanya proses tawarmenawar”⁹⁶

Dalam hal ini karena adanya mekanisme pasar adanya permintaan dan penawaran bukan karena produsen lain ingin melakukan persaingan harga atau saling membunuh harga produsen satu sama lain, karena mereka tidak mungkin menurunkan harga kalau tidak ada permintaan menurunkan harga dipasaran.

Bapak Supriono menambahkan:

“Mengenai penentuan harga sendiri, maksudnya saya menentukan harga tanpa ada campur tangan orang lain, jadi langsung saya sendiri yang menghitung, dalam penentuan tersebut saya dasarkan pada keseluruhan biaya ditambah dengan keuntungan yang ingin saya peroleh, dan penentuan harga tersebut saya juga melihat dari segi kualitas, ukuran, dan motif desain.”⁹⁷

Dari jawaban tersebut membuktikan bahwa penentuan harga jual di UD. Tukul Jaya, yaitu berdasarkan dari segi biaya ditambah laba yang diinginkan, harga tersebut bisa berubah karena dipengaruhi oleh mekanisme pasar, kualitas, ukuran, dan motif desain yang diinginkan.

2. Temuan Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer di UD. Tukul Jaya Tulungagung Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam.

⁹⁶ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁹⁷ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

Mekanisme penentuan harga jual yang dilakukan di UD Tukul Jaya tidak menyampingkan faktor-faktor yang mengelilinginya seperti faktor kualitas dan pesaing. Mengenai model dan ukuran ini kebijakan dari pemilik usaha. Harga yang berlaku di UD. Tukul Jaya bukanlah harga yang tetap, tetapi masih dapat berkurang. Berkurangnya harga sesuai dengan kesepakatan awal saat melakukan jual-beli, tetapi jika nantinya ada perubahan harga pada saat proses produksi dari pihak UD. Tukul Jaya melakukan negosiasi atau pemberitahuan terlebih dahulu dengan pembeli. Negosiasi ini bertujuan untuk mendapatkan persetujuan dari pihak pembeli apakah setuju dengan harga tersebut atau tidak disertai alasan kenapa harga bisa naik disaat produksi dan harga sudah disepakati diawal saat transaksi pemesanan.

Dalam hal ini pihak UD. Tukul Jaya tidak memaksakan pembeli untuk menerima atau menolak harga yang ditentukan, jika UD. Tukul Jaya masih bisa menurunkan harga jualnya pasti akan diturunkan, meski jumlah laba yang di dapat akan berkurang, penurunan tersebut sekitar 2-2,5% dari setiap meter atau per batangnya hal ini yang pernah dialami langsung oleh UD. Tukul Jaya.

Dalam paparan data bapak Supriono mengatakan bahwa harga yang berlaku tetap meski jumlah pembelian sedikit maupun banyak. Jadi begini dalam menentukan harga bapak Supriono tidak memandang jumlah pembelian produknya hanya untuk mengejar laba yang banyak. Seperti yang disampaikan sendiri oleh bapak Supriono:

“Masak iya mbak, harga saya naikkan dan saya turunkan saat konsumen membeli produk dengan jumlah banyak atau sedikit, namanya gak adil dong mbak. Harga bisa berkurang sesuai dengan kesepakatan dan kebanyakan konsumen saya sudah tau tentang patokan harga dan kualitas barang yang saya berikan. Agen saya biasanya langsung membeli tanpa ada proses penawaran.”⁹⁸

Beliau menambahkan:

“Harga produk saya ini harga menengah tidak mahal dan tidak murah, dengan kualitas, ukuran, model desain yang berfariatif. Laba yang saya ambil 40% dan perbedaan harga konsumen dan agen sejumlah 15%. Yang penting uang yang kembali bisa digunakan untuk produksi lagi. Dan memang pengambilan labakan tidak boleh banyak-banyak, hanya sewajarnya saja.”⁹⁹

⁹⁸ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

⁹⁹ Wawancara dengan Bapak Supriono pada, 10 Juni 2017

Tabel 1.6
Triangulasi

1. Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya Tulungagung

No	Informan	Isi wawancara	Fokus	Kesimpulan
1	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Dalam menentukan harga UD. Tukul Jaya menentukan sendiri harga dari masing-masing produknya tanpa melihat harga yang ditentukan oleh para pesaingnya.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	Dalam menetapkan harga jual UD. Tukul Jaya menetapkan sendiri harga jualnya tanpa
2	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Mengenai penentuan harga sendiri, maksudnya saya menentukan harga tanpa ada campur tangan orang lain, jadi langsung saya sendiri yang menghitung, dalam penentuan tersebut saya dasarkan pada keseluruhan biaya ditambah dengan keuntungan yang ingin saya peroleh, dan penentuan harga tersebut saya juga melihat dari segi kualitas, ukuran, dan motif desain.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	adanya campur tangan orang lain, yaitu langsung ditetapkan oleh Bapak Supriono selaku pemilik UD. Tukul Jaya, maksudnya disini beliau menghitung sendiri harga
3	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Laba yang saya inginkan 40% untuk agen dan 55% untuk konsumen rumahan”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	yang akan diberikan ke setiap produknya yang perhitungannya berdasarkan biaya ditambah
4	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Harga produk saya ini harga menengah tidak mahal dan tidak murah, dengan kualitas, ukuran, model desain yang bervariasi. Laba yang saya ambil 40% dan pebedaan harga konsumen dan agen sejumlah 15%. Yang penting uang yang kembali bisa digunakan untuk produksi lagi. Dan memang pengambilan	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	dengan laba. Dalam perhitungan biaya tidak ditambah dengan biaya pengiriman, karena biaya pengiriman dibebankan

		labakan tidak boleh banyak-banyak, hanya sewajarnya saja.”		langsung ke pembeli.
5	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Harga yang ada di UD. Tukul Jaya tidak mahal dan tidak murah, sesuai dengan kualitas produknya mbak.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	Bersarnya harga tergantung dari segi permintaan pasar, kualitas yang ingin diperoleh, ukuran, dan motif desain.
6	Bapak Wito (sales UD. Tukul Jaya)	“Kualitasnya lumayan, cukup bagus dibanding dengan produk lain yang sejenis, kualitas dan harganya seimbang, medelnya bervariasi bisa mengikuti perkembangan yang ada dipasaran.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
7	Bapak Didik Kurniawan (konsumen rumahan UD. Tukul Jaya)	“Kualitasnya ya bagus. Model desainnya bermacam-macam.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
8	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Biaya pengiriman barang saya bebaskan ke pembeli mbak jadi tidak saya ikutkan perhitungan harga produk, biar para pembeli yang mengurus dan menghitung biayanya. Karena menghitung biaya pengiriman itu ribet penghitungannya, setiap kota beda biaya pengirimannya belum lagi ditambah dengan jumlah barang yang dikirim berbeda.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
9	Bapak Safarudin (sales dan agen UD. Tukul Jaya)	“Kalau masalah ongkir atau biaya pengiriman memang kesepakatan awal ditanggung oleh pembeli dan hal ini sudah disampaikan oleh Bapak Supriono pada awal melakukan transaksi. Masalah keberatan dan tidaknya kan tergantung individu masing-masing, namanya kita beli dan jaraknya juga jauh pasti biaya	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	

		pengiriman selalu mengikuti. Sedangkan untuk menutupi biaya ongkirkan tinggal bagaimana kita dalam menentukan harga yang akan dijual lagi nanti.”		
10	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Emmh UD. Tukul Jaya Tulungagung pernah menurunkan harga sekitar 2-2,5% pada saat permintaan pasar atau gejolak harga pasar mengalami penurunan.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
11	Bapak Wito (sales UD. Tukul Jaya)	“Harga juga masih dapat dinego jika saya mengalami kesulitan harga dilapangan. Ya, pokoknya mbak UD. Tukul Jaya bisa memahami kondisi dan kebutuhan lapangan.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
12	Bapak Didik Kurniawan (konsumen rumahan UD. Tukul Jaya)	“Kalau harga sedang mbak, masih bisa dinego apalagi bagi saya yang konsumen biasa, beli kerajinan marmer yang saya pakai untuk bangun rumah sendiri.”	Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	

Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan secara triangulasi data bahwa hasilnya signifikan, dengan penelitian ini peneliti berulang-ulang mengecek segala informasi ataupun catatan yang diperoleh dengan cara membandingkan hasil pengamatan dengan hasil wawancara serta mengecek data yang sudah di peroleh dengan sumber data. Dengan membandingkan data yang diperoleh di tempat penelitian melalui observasi data yang diperoleh melalui wawancara dengan individu (informan) yang berbeda diantaranya yaitu Bapak Supriono sebagai pemilik UD. Tukul Jaya, Bapak Safarudin sebagai sales dan agen UD. Tukul Jaya, Bapak Wito sebagai sales

UD. Tukul Jaya, dan Bapak Didik Kurniawan sebagai salah satu konsumen rumahan UD. Tukul Jaya.

2. Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya Tulungagung

No	Informan	Isi wawancara	Fokus	Kesimpulan
1	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Gini mbak, perbedaan harga tersebut dikarenakan menghargai orang-orang sales dan agen, atau menghargai harga yang ditentukan sales maupun agen agar tidak berbenturan dipasaran dengan para konsumen rumahan. Jika harga yang berlaku tetep sama, nanti tidak ada bedanya pembeli biasa dengan agen maupun sales mbak.”	Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	Perspektif ekonomi Islam terhadap penetapan harga jual di UD. Tukul Jaya sesuai dengan konsep Islam yaitu, menerapkan sistem keadilan
2	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Harga produk saya ini harga menengah tidak mahal dan tidak murah, dengan kualitas, ukuran, model desain yang berfariatif. Laba yang saya ambil 40% dan pebedaan harga konsumen dan agen sejumlah 15%. Yang penting uang yang kembali bisa digunakan untuk produksi lagi. Dan memang pengambilan labakan tidak boleh banyak-banyak, hanya sewajarnya saja.”	Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	dalam memberikan perbedaan harga antara konsumen rumahan dan agen, menerapkan kejujuran dalam segi kondisi barang yang dipesan, tidak mengambil laba yang banyak
3	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Masak iya mbak, harga saya naikkan dan saya turunkan saat konsumen membeli produk dengan jumlah banyak atau sedikit, namanya gak adil dong mbak. Harga bisa berkurang sesuai dengan kesepakatan dan kebanyakan konsumen saya sudah tau tentang patokan harga dan kualitas barang yang saya berikan. Agen saya biasanya langsung membeli tanpa ada proses penawaran.”	Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	meski dalam Islam tidak ada batasan dalam pengambilan keuntungan, dan yang paling penting adalah UD. Tukul Jaya dalam penetapan harga jual sesuai

4	Bapak Wito (sales UD. Tukul Jaya)	“Kualitas dan harganya menurut saya seimbang mbak. Meski terkadang harga yang diberikan naik, tetapi bapak supriono selalu melakukan konfirmasi dengan saya dulu mbak, selalu memberi kabar kondisi barang yang saya pesan. Alasannya naiknya harga di karena stok barang yang dimiliki UD. Tukul Jaya tidak mencukupi pesanan dan harus mengambil produk yang serupa di produsen lain. Tetapi bagi saya hal itu tidak menjadi masalah karena kualitasnya selalu memenuhi seperti yang saya harapkan dan pesanan saya terpenuhi jumlahnya.”	Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	dengan konsep ekonomi Islam yaitu dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran yang didasari rela sama rela di antara keduanya (produsen dan konsumen).
5	Bapak Supriono (pemilik UD. Tukul Jaya)	“Emmh UD. Tukul Jaya Tulungagung pernah menurunkan harga sekitar 2-2,5% pada saat permintaan pasar atau gejolak harga pasar mengalami penurunan.”	Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
6	Bapak Wito (sales UD. Tukul Jaya)	“Harga juga masih dapat dinego jika saya mengalami kesulitan harga dilapangan. Ya, pokoknya mbak UD. Tukul Jaya bisa memahami kondisi dan kebutuhan lapangan.”	Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
7	Bapak Didik Kurniawan (konsumen rumahan UD. Tukul	“Kalau harga sedang mbak, masih bisa dinego apalagi bagi saya yang konsumen biasa, beli kerajinan marmer yang saya pakai untuk bangun rumah sendiri.”	Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual	

	Jaya)		Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya	
--	-------	--	---	--

Secara uji triangulasi data bahwa hasilnya signifikan, dengan membandingkan data yang diperoleh di tempat penelitian melalui observasi data yang diperoleh melalui wawancara dengan individu (informan) yang berbeda, dan juga membandingkan jawaban dari waktu ke waktu dengan pertanyaan yang sama. Hasilnya dalam perspektif ekonomi Islam terhadap penetapan harga jual di UD. Tukul Jaya sesuai dengan konsep Islam yaitu, menerapkan sistem keadilan dalam memberikan perbedaan harga antara konsumen rumahan dan agen perbedaan yang diberikan dalam segi pengambilan keuntungan sekitar 15% atau saat di uangkan sekitar Rp 14.828, ini dibuktikan dalam penghitungan produk Batu Koding atau dengan kata lain jumlah perbedaan uang tergantung dari jenis Produknya. selain itu, juga menerapkan kejujuran dalam segi kondisi barang yang dipesan, tidak mengambil laba yang banyak meski dalam Islam tidak ada batasan dalam pengambilan keuntungan, tetapi dalam hal ini tidak dimanfaatkan oleh pemilik UD. Tukul Jaya untuk mengambil keuntungan yang sebanyak-banyaknya, dan yang paling penting adalah UD. Tukul Jaya dalam penetapan harga jual sesuai dengan konsep ekonomi Islam yaitu dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran yang didasari rela sama rela di antara keduanya (produsen dan konsumen). Adanya proses tawar menawar yang hasil akhirnya menghasilkan harga akhir yang disepakati keduanya tanpa ada yang merasa dirugikan. Dengan konsep tersebut UD. Tukul Jaya semakin banyak pesanan dan tidak ada konsumen yang merasa di rugikan.