

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MELALUI KUALITAS
PRODUK DAN PENETAPAN HARGA PADA BENGKEL
LAS IKHLAS KABUPATEN PINRANG
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)**



2023

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MELALUI KUALITAS
PRODUK DAN PENETAPAN HARGA PADABENGKEL
LAS IKHLAS KABUPATEN PINRANG
(ANALISIS EKONOMI ISLAM)**



OLEH

ZULKARNAIN

NIM: 18.2400.062

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2023

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)

Nama Mahasiswa : ZULKARNAIN

NIM : 18.2400.047

Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Nomor : B.3690/In.39.8/PP.00.9/9/2021

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama : Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. (.....)

NIP : 19710208 200112 2 002

Pembimbing Pendamping : Rusnaena, M.Ag.

NIP : 19680205 200312 2 001

Mengetahui:



Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)

Nama Mahasiswa : ZULKARNAIN

Nim : 18.2400.047

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Nomor : B.3690/In.39.8/PP.00.9/9/2021

Tanggal Kelulusan : 25 Januari 2023

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. (Ketua)

(.....)

Rusnaena, M.Ag. (Sekretaris)

(.....)

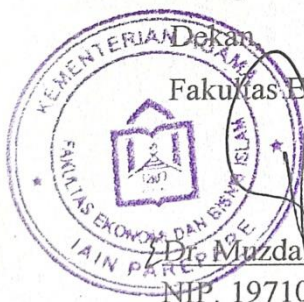
Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum. (Anggota)

(.....)

Dr. M. Nasri Hamang, M.Ag. (Anggota)

(.....)

Mengetahui:



Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt., berkat hidayah, taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Kedua orang tua saya, bapak Syamsul dan Ibu Hasma selalu memberikan doa yang tulus serta support baik dalam bentuk materi maupun non materi. Dan mengucapkan juga terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. dan Ibu Rusnaena, M.Ag. dimana dengan pembinaan, Bimbingan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Selanjutnya penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

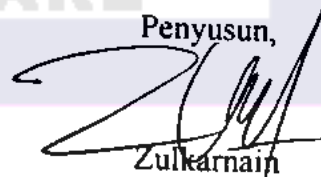
1. Dr. Hannani, M.Ag sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola Pendidikan di IAIN Parepare.
2. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M. Ag sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana Pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah ibu Umaima, M.E.I, yang telah membantu mengembangkan prodi Ekonomi Syariah.

4. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh jajarannya yang telah memberikan pelayanan yang baik kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare, terutama dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Andi Mirani, AP., M.Si sebagai Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Pinrang yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti skripsi ini. Serta Bapak dan Ibu Pegawai di Kantor Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Pinrang.
6. Seluruh Kepala Unit yang berada dalam lingkungan IAIN Parepare beserta seluruh staff fakultas yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
- 7.
8. Organisasi tercinta Forum Ekonomi Syariah (FENS), Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Syariah (FoSSEI), Himpunan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah (HMPS ES), Kerukunan Mahasiswa Watang Sawitto (Keramat Sawitto) yang selama ini membantu dalam mengasah bakat dalam berorganisasi.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 26 Desember 2022

Penyusun,



Zulkarnain

18.2400.047

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

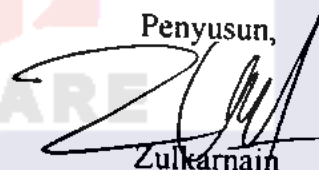
Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Zulkarnain
Nim : 18.2400.047
Tempat/Tgl Lahir : Rampoang, 31 Desember 2000
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas
Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas
Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplika, turuan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 26 Desember 2022

Penyusun,



Zulkarnain

18.2400.047

ABSTRAK

Zulkarnain. *Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)* (di bimbing oleh Muzdalifah Muhammadun dan Rusnaena)

Bengkel Las Ikhlas merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang manufaktur yang menerima jasa pembuatan barang maupun perbaikan, namun dalam pemesanan usaha Bengkel Las Ikhlas hanya menggunakan metode taksiran yang membuat kesulitan saat melakukan pesanan secara online karena pengusaha harus melihat barang yang akan dibuatnya. Usaha bengkel las memberikan layanan pembuatan seperti pintu pagar, pengaman jendela, kanopi dan lainnya, namun pembuatan barang tentunya memperhatikan kualitas bahan yang digunakan, namun konsumen pada usaha bengkel las menginginkan harga yang renda sehingga penggunaan bahan juga rendah. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Usaha Bengkel Las Ikhlas dalam pengembangan kualitas produk dan penetapan harganya.

Penelitian yang telah dilakukan ini termasuk dalam penelitian kualitatif dengan tehnik pengumpulan data yaitu tehnik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun objek dalam penyusunan penelitian ini yaitu Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)

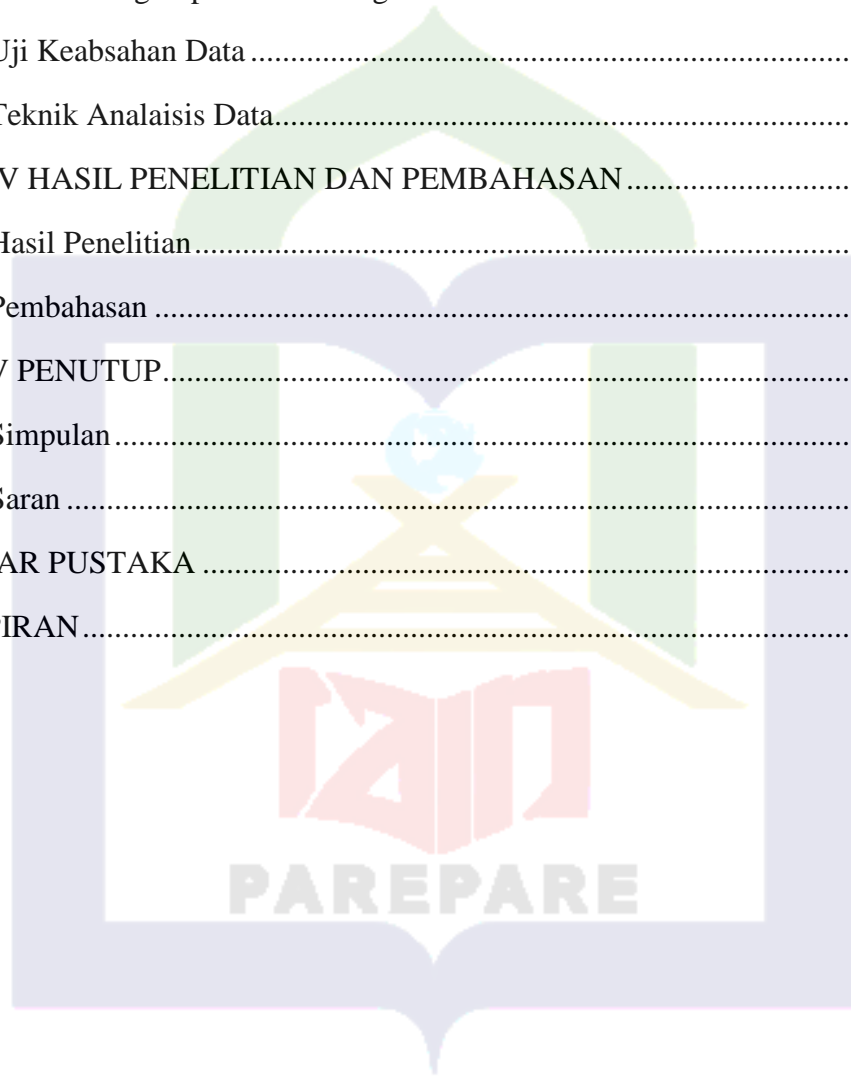
Hasil penelitian dilapangan menyatakan bahwa strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Bengkel Las Ikhlas yaitu meningkatkan kualitas produk dengan cara mempertahankan kualitas dan jenis bahan yang digunakan serta kelengkapan alat yang menunjang dalam keindahan produknya. Penetapan harga yang dilakukan sesuai dengan akad yang disepakati oleh kedua pihak, memberikan harga yang terjangkau, serta memberikan rekomendasi pada konsumen terhadap barang pesanannya dan menjelaskan bentuk model serta ketahanan produk yang akan dibuatnya.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Kualitas Produk, Penetapan Harga.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	Error! Bookmark not defined.
A. Latar Belakang Masalah	Error! Bookmark not defined.
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	6
B. Tinjauan Teoritis.....	9
C. Tinjauan Konseptual.....	31
D. Kerangka Pikir.....	33
BAB III METODE PENELITIAN.....	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35

B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	35
C. Fokus Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
D. Jenis dan Sumber Data.....	36
E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	37
F. Uji Keabsahan Data	39
G. Teknik Analisis Data.....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
A. Hasil Penelitian.....	42
B. Pembahasan	59
BAB V PENUTUP.....	62
A. Simpulan.....	62
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN.....	67



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	34
5.1	Dokumentasi	Lampiran



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Surat Izin Meneliti dari Kampus	68
Lampiran 2	Surat Izin Peneliti dari Kantor Dinas Penanaman Modal Satu Pintu Kabupaten Pinrang	69
Lampiran 3	Pedoman Wawancara	70
Lampiran 4	Tabulasi Jawaban Instrumen	72
Lampiran 4	Surat Keterangan Wawancara	75
Lampiran 5	Dokumentasi	86
Lampiran 6	Surat Keterangan Selesai Meneliti	89
Lampiran 7	Biografi Penulis	90

PEDOMAN TRANSLITERASI

1. Transliterasi

a. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba	B	Be
ت	ta	T	Te
ث	tha	Th	te dan ha
ج	jim	J	Je
ح	ha	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De

ذ	dhal	Dh	de dan ha
ر	ra	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	shad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik keatas
غ	gain	g	Ge
فا	fa	f	Ef
ق	qof	q	Qi
ك	kaf	k	Ka

ل	lam	l	el
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wau	w	We
ه	ha	h	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (')

b. Vokal

1) Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
أ	Dammah	U	U

2) Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
-------	------	-------------	------

يَـ	fathah dan ya	Ai	a dan i
وُـ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَى : kaifa

حَوْلَ : haula

c. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آـ/أـ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis diatas
يَـ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis diatas
وُـ	dammah dan wau	Ū	u dan garis diatas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- 1) *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah [t]
- 2) *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *Rauḍah al-jannah* atau *Rauḍatul jannah*
 الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *Al-madīnah al-fāḍilah* atau *Al-madīnatul fāḍilah*
 الْحِكْمَةُ : *Al-hikmah*

e. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*
 نَجَّيْنَا : *Najjainā*
 الْحَقُّ : *Al-Haqq*
 الْحَجُّ : *Al-Hajj*
 نُعَمُّ : *Nu'ima*
 عُدُّوْ : *'Aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يِ), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah (i)*.

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : “Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma’rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasikan seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari katayang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

السَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta’murūna*

النَّوْءُ : *al-nau’*

سَيِّئٌ : *syai’un*

أَمْرٌ : *umirtu*

h. Kata Arab yang lazim digunakan dalam bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*.

Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī zilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

i. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilahi* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnullāh*

بِاللَّهِ *billāh*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ

Hum fī rahmmatillāh

j. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan kepada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf

awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd*, *Abū al-Walid Muhammad* (bukan: *Rusyd*, *Abū al-Walid Muhammad Ibnu*)

Naṣr Hamīd Abū Zaid, ditulis menjadi *Abū Zaid*, *Naṣr Hamīd* (bukan: *Zaid*, *Naṣr Hamīd Abū*)

2. Singkatan

Beberapa singkatan yang di bakukan adalah:

swt.	=	<i>subhānāhu wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al-sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat Tahun
QS .../ ...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab

ص	=	صفحة
دم	=	بدون مكان
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره
ج	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu di jelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [kata dari editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata “edotor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga untuk penulisan karta terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan juz
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi sangat diperlukan setiap negara sebab adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi menunjukkan kesejahteraan yang tercermin pada peningkatan output perkapita serta diikuti dengan daya beli masyarakat yang semakin meningkat.¹ Pertumbuhan ekonomi dapat ditandai dengan bertumbuhnya pada sektor ekonomi masyarakat. Hal ini dilihat pada perkembangan pertumbuhan yang apabila balas jasa *real* terhadap penggunaan pada faktor produksi di tahun tertentu lebih besar dari tahun sebelumnya.

Salah satu cara agar pertumbuhan ekonomi dalam sektor masyarakat yaitu dengan membuat usaha. Karena usaha merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.² Aktivitas mengelola usaha pada umumnya memiliki tujuan untuk menghasilkan laba demi kelangsungan hidup serta mengumpulkan dana yang cukup bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku usahaitu sendiri.³

Pada saat ini Perusahaan Manufaktur yang tercatat sebagai pertumbuhan yang tinggi di wilayah Pinrang, untuk menunjang kelengkapan bangunan, keamanan serta keindahan rumah dan bangunan umum lainnya, bengkel las merupakan suatu usaha yang memberi layanan jasa yang dalam bidang Fabrikasi. Oleh sebab itu berbagai

¹ Iqbal Fauzi, Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas), (*Skripsi* FEBI IAIN Purwokerto, Purwokerto, 2018), h. 17.

² Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2012), h. 20.

³ M. Fuad, dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 1.

pesaing bengkel las kian terus berkembang untuk menawarkan produk dan jasa, mulai dari harga tinggi hingga harga rendah dan umumnya berlokasi di daerah yang strategis, hal ini di sebabkan manusia berkebutuhan membuat rumah untuk bertahan diri. Namun seiring perkembangan zaman, rumah di jadikan tempat tinggal keluarga karenanya keamanan dan keindahan rumah semakin di tingkatkan oleh manusia.

Sebuah usaha tidak terlepas dari strategi dan pengembangan usaha agar dapat bertahan dan lebih maju dari saingan-saingannya. Strategi merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.⁴

Usaha bengkel las menunjukkan pertumbuhan yang relatif cukup pesat, terbukti banyaknya pesaing usaha sangat marak dan dapat dijalankan oleh siapa saja usaha bengkel las. Tidak perlu berpendidikan tinggi, asalkan mempunyai kemampuan dengan baik maka berpeluang menjalankan usaha bengkel las, pada saat ini konsumen dengan mudah menemukan lokasi bengkel las karena pada umumnya lokasi bengkel las sendiri dekat keramaian. tempat usaha bengkel las semacam ini berada di lokasi industri, perumahan, kantor, universitas dan lain sebagainya. Karena tingkat pertumbuhan ekonomi cukup baik pada masyarakat yang menjadi peluang bisnis strategis untuk pengusaha khususnya usaha las.

Usaha bengkel las yang memiliki peluang pengembangan yang baik dalam menemukan konsumen, namun usaha bengkel las hanya melakukan metode kasiran saja dalam menetapkan suatu harga, sehingga konsumen agak susah dalam melakukan pemesanan.

⁴ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rinaka Cipta, 2009), H.339.

Berdasarkan observasi awal oleh peneliti bahwa usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang ini merupakan usaha yang bergerak dibidang Manufaktur. Usaha Bengkel Las Ikhlas ini menawarkan beberapa jenis pesanan manufaktur seperti pintu besi, tangga putar, kontruksi, stenless stell dan sebagainya. (wawancara)

Usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang ini bertempat di BTN Palm Hijau Kabupaten Pinrang. Disekitaran usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang ini terdapat beberapa usaha yang sama halnya dengan usaha ini. Oleh karena itu perlu adanya strategi untuk mengembangkan usaha dalam meningkatkan daya saing memperoleh pendapatan yang lebih.

Usaha Bengkel Las Ikhlas di dirikan oleh Bapak Syamsul pada tahun 90-an. Dan pada tahun tersebut bisa dikatakan sebagai awal perkembangan usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang yang semakin lama mengalami perkembangan yang sangat pesat pada tahun-tahun berikutnya.⁵

Pada awalnya berdiri usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, alat yang dimiliki masih belum lengkap seperti saat ini dan jenis produk yang ditawarkan masih sedikit, hingga berkembangnya alat yang digunakan sehingga produk jasa yang ditawarkan kian meluas. Pada tahun 2018 hingga awal tahun 2020 pendapatan usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang mencapai kisaran Rp. 3.000.000,00. hingga Rp. 6.000.000,00. dengan 10-15 konsumen. Namun pada pertengahan tahun 2020 usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang pendapatan yang dihasilkan menurun dari tahun sebelumnya dengan kisaran Rp. 2.000.000,00. hingga Rp. 4.000.000,00. dikarenakan kenaikan harga besi yang cukup tinggi

⁵ Syamsul Asis pemilik Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Rabu, 09 Februari 2022 pukul 10.00.

sehingga harga yang ditawarkan juga lebih tinggi. Hingga pada awal 2021 usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang lebih fokus pada penetapan harga yang terjangkau dengan promosi sehingga penghasilan dan jumlah konsumen kian meningkat.

Kenaikan harga besi membuat persaingan antara Bengkel Las termasuk bagian Kabupaten Pinrang terjadi persaingan sesama usaha Bengkel Las, sehingga usaha Bengkel Las Ikhlas terpaksa melakukan strategi penetapan harga yang terjangkau pada produk yang ditawarkan sesuai kondisi pasar. Melihat sifat konsumen yang dominan mengharapkan hasil yang berkualitas dengan harga yang lebih rendah namun tentunya hal itu sangatlah tidak sesuai semestinya, yang seharusnya kualitas produk sesuai dengan harga produk.

Berdasarkan uraian diatas maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui peneliti tertarik untuk menguji lebih dalam lagi mengenai “Strategi Pengembangan Usaha Melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tingkat kualitas produk dan penetapan harga pada bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang?
2. Bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk dan penetapan harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang?
3. Bagaimana analisis ekonomi Islam pada pengembangan kualitas produk dan penetapan harga pada usaha Bengkel Las Ikhlas?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tingkat kualitas produk dan penetapan harga pada bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang?
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk dan penetapan harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang?
3. Untuk mengetahui analisis ekonomi Islam pada pengembangan kualitas produk dan penetapan harga pada usaha Bengkel Las Ikhlas?

D. Kegunaan Penelitian

1. Teoritis

Diharapkan dapat dipergunakan sebagai masukan dari sumber referensi terutama bagi para mahasiswa dan peneliti yang ingin mengembangkan dan mewujudkan dinamisasi persaingan usaha dalam perspektif etika bisnis Islam.

2. Praktis

Diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru kepada para usaha bidang las untuk menentukan dan mempertimbangkan secara baik-baik terkait strategi pengembangan usaha las yang sesuai dengan Analisis Ekonomi Islam pada usaha bengkel las.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

1. Penelitian pertama oleh Risda Pratiwi, melakukan penelitian dengan judul “*Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. UUL Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)*”,⁶ Penelitian ini dilaksanakan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha dalam metode Analisis SWOT.

Hasil penelitian menyimpulkan strategi dalam mengembangkan usaha rengginang pulut CV. Uul Jaya Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat dengan memproduksi rengginang pulut yang berkualitas, menjual produk dengan harga yang murah, meningkatkan promosi penjualan dan memilih lokasi yang pas. Kemudian berdasarkan analisis SWOT yaitu dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor internal yang mempengaruhi strategi usaha rengginang pulut CV. Uul Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat adalah kekuatan (harga yang murah, bahan baku yang berkualitas, sarana dan prasarana yang memadai) dan kelemahan (strategi promosi yang sederhana, tidak pernah mengikuti pameran, dan strategi pemasaran yang tidak jelas). Faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi strategi usaha rengginang pulut adalah peluang (meningkatkan ekonomi keluarga, permintaan pasar dan meningkatnya

⁶ Risda Pratiwi, “Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. UUL Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai kabupaten Langkat)”, (*Skripsi*, Jurusan Ekonomi Islam, UIN Sumatera Utara, 2018).

jumlah pemborong) dan ancaman (menurunnya daya beli masyarakat, faktor cuaca dan mahal nya harga bahan baku).

Kesamaan penelitian yang ditulis oleh Seruni dengan penelitian ini adalah sama-sama tentang strategi pengembangan usaha, serta sama-sama merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian sebelumnya berfokus membahas Analisis SWOT sedangkan penelitian saat ini berfokus pada Perspektif Ekonomi Syariah.

2. Penelitian kedua oleh Christy, melakukan penelitian dengan judul *“Pengaruh Kualitas Pelayanan, Citra Merek, Kepercayaan Merek dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian Jasa Bengkel Las Sinar Baru di Jepara”*⁷, Penelitian ini membahas tentang bagaimana usaha bengkel las dalam keputusan pembelian yang dilakukan konsumen melalui kualitas pelayanan, citra merek, kepercayaan merek, dan persepsi harga.

Kesamaan penelitian yang dilakukan oleh Christy dengan penelitian ini adalah terkait kefokusannya pada usaha kecil menengah. Perbedaan dari penelitian ini adalah penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan Instrumen pengumpulan data pada penelitian ini dengan menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa kualitas pelayanan, citra merek, kepercayaan merek dan persepsi harga memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian di Jasa Bengkel Las Sinar Baru di Jepara, dimana kualitas pelayanan memiliki pengaruh paling tinggi.

3. Penelitian ketiga oleh Seruni, melakukan penelitian dengan judul *“Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota*

⁷ Christy, “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Citra Merek, Kepercayaan Merek dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian Jasa Bengkel Las Sinar Baru di Jepara”, (Jurnal, Jurusan Manajemen Fakultas, Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, 2016)

Mataram”⁸, Penelitian tersebut menekankan pada strategi pengembangan bisnis dan perspektif etika bisnis islam dalam menjalankan Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram.

Kesamaan penelitian yang ditulis oleh Seruni dengan penelitian ini adalah sama-sama tentang strategi pengembangan usaha, serta sama-sama merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Perbedaan dari penelitian ini adalah objek dan lokasi penelitian. Penelitian Seruni melakukan penelitian di Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram dan berfokus pada pengembangan usaha dan perspektif etika bisnis islam. Adapun yang peneliti teliti hanya terfokus pada strategi pengembangan usaha yang dilakukan pada usaha Bengkel Las Ikhlas dalam kualitas produk dan harga.

4. Penelitian keempat oleh Abdul Hafis, melakukan penelitian dengan judul *“Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Prospek Pengembangan Usaha Kerupuk dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Bara”*,⁹ Penelitian ini membahas tentang bagaimana usaha kerupuk dapat meningkatkan perekonomian masyarakatnya.

Kesamaan penelitian yang ditulis oleh Abdul Hafis dengan penelitian ini adalah sama-sama tentang pengembangan usaha yang terfokus pada usaha kecil menengah, dan sama-sama merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Perbedaan dari penelitian ini adalah objek dan lokasi penelitian. Penelitian Siti Laeliah melakukan penelitian Di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok

⁸ Seruni, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram”, (*Skripsi*, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mataram, Mataram, 2019)

⁹ Abdul Hafis, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Prospek Pengembangan Usaha Kerupuk dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat*, (*Skripsi*, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mataram, Mataram, 2017)

Barat. dan berfokus pada Pengembangan Usaha Kerupuk dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat. Adapun yang peneliti teliti hanya terfokus pada strategi pengembangan usaha yang dilakukan pada usaha Bengkel Las Ikhlas dalam kualitas produk dan harga.

B. Tinjauan Teori

1. Strategi Pengembangan Usaha

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari kata *strategos* yang berarti komandan militer yang dalam artinya yang memenangkan perang. Porter juga mendefinisikan strategi yaitu menciptakan posisi unik dan berharga yang didapatkan dengan melakukan serangkaian aktivitas.¹⁰

Menurut Umar Husen, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.¹¹

Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai suatu penyusunan cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Menurut Chandler strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan

¹⁰ Senja Nilasari, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Dunia Cerdas, 2014), h.2.

¹¹ Husein Umar, *Strategi Manajemen in Action : Konsep Teori dan Teknik Menganalisa Manajemen Strategi*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001), h.31.

dalam kaitannya tujuan jangka panjang, program tidak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.¹²

b. Perumusan Strategi

Perumusan strategi dilakukan secara baik dan memperhatikan berbagai macam faktor, baik yang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Secara lebih rinci tahap-tahap perumusan manajemen strategi adalah:

1) Pengembangan Misi Bisnis

Misi bisnis berkaitan dengan gambaran perusahaan yang bergerak dalam sebuah bidang dengan tujuan tertentu. Misi tersebut harus dikembangkan terlebih dahulu sebelum merumuskan strategi. Misi bisnis perusahaan merupakan dasar dari perumusan strategi itu sendiri.

2) Mengidentifikasi peluang dan juga ancaman lingkungan eksternal perusahaan

Setelah mengembangkan misi bisnis selanjutnya mengidentifikasi lingkungan luar perusahaan. Lingkungan luar perusahaan akan mendatangkan peluang juga ancaman. Perumusan strategi harus merinci peluang dan ancaman yang ada dan mungkin terjadi disekitar perusahaan.

3) Mengidentifikasi kekuatan dan juga kelemahan lingkungan internal perusahaan

Selain faktor eksternal, perumusan strategi juga memerlukan data tentang lingkungan internal perusahaan. Lingkungan internal perusahaan sebagai data perumusan strategi yaitu kekuatan dan kelemahannya. Jika perumus strategi dapat mengidentifikasi dengan baik maka akan terjadi salah satu dasar strategi

¹² Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2018), h.4.

yan akan diterapkan. Strategi tersebut nantinya akan membuat kekuatan perusahaan akan menjadi lebih optimal dan kelemahan perusahaan juga akan dikelola dengan baik.

4) Menetapkan tujuan jangka panjang

Setelah mengetahui tentang kelemahan dan kekuatan internal perusahaan, selanjutnya adalah menetapkan tujuan jangka panjang.

5) Menentukan Alternatif Strategi

Alternatif strategi diperlukan untuk mendapatkan pilihan strategi yang banyak dan bisa dipilih. Setiap strategi tentunya memiliki keunggulan dan kelemahan masing-masing.

6) Memilih strategi untuk dilaksanakan

Tahap terakhir dalam perumusan strategi adalah memilih strategi yang terbaik yang bisa diterapkan dalam perusahaan. Pembuat strategi tentu memiliki alasan tersendiri dalam memilih strategi yang cocok bagi perusahaan. Pilihan tersebut tentunya telah melalui proses sebelumnya dengan memperhatikan berbagai macam faktor.¹³

c. Pengertian Pengembangan Usaha

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal tersebut tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan, mengembangkan.¹⁴ Sedangkan konsep pengembangan merupakan sebuah keharusan yang diaplikasikan dalam kehidupan, maka konsep artinya ide,

¹³ Senja Nilasari, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Dunia Cerdas, 2014), h.14-15.

¹⁴ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h.538.

rancangan atau pengertian yang diabstrakan dari peristiwa yang kongkrit.

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan.¹⁵

Sedangkan usaha adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh perorangan atau kelompok untuk mendapat penghasilan dengan tujuan memperoleh keuntungan. Suatu usaha, memproduksi atau membeli barang atau jasa yang akan dijual ke pelanggan.¹⁶

usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu negara.¹⁷

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sudah ada maupun pekerjaan yang akan datang dengan meningkatkan kualitas usaha dengan menggerakkan pikiran dan tenaga untuk mencapai suatu tujuan.

d. Unsur Pengembangan Usaha

Adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha ada dua unsur yaitu:

- 1) unsur yang berasal dari dalam (pihak *internal*)
 - a) Adanya niat dari diri pengusaha untuk mengembangkan usahanya menjadi

¹⁵ Alyas, Muhammad Rakib, Strategi pengembangan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Study Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros), *Jurnal, Sosiohumaniora*, Vol. 19, No. 12, Juli 2017, h.115.

¹⁶ Bambang Suryanto, Daryanto, *Manajemen Bisnis Usaha Kecil*, (Tangerang: Tira Smart, 2018), h.107.

¹⁷ Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugrah Prakasa, 2003), h.14.

lebih besar.

- b) Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk dan lain-lain.
 - c) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukkan dan pengeluaran produk.
- 2) unsur yang berasal dari luar (pihak *eksternal*)
- a) Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
 - b) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha.
 - c) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui.
 - d) Cakupan jajaran produk¹⁸

2. Kualitas Produk

a. Pengertian Produk

Produksi adalah sebuah proses yang telah terlahir di muka bumi ini sejak manusia menghuni planet. Sesungguhnya produksi lahir dan tumbuh dari menyatunya manusia dengan alam.¹⁹ Faktor utama yang dominan dalam produksi adalah kualitas dan kuantitas manusia, sistem atau prasarana yang kemudian kita sebut sebagai teknologi dan modal (segala sesuatu dari hasil kerja yang disimpan). Mannan, Siddiqi dan ahli ekonomi Islam lainnya menekankan pentingnya motif altruisme, dan penekanan akan masalah dalam kegiatn produksi. Perusahaan tidak

¹⁸ Mustaghfiroh, Pengembangan Usaha Ikan Asap dengan Menggunakan SWOT (Studi Kasus pada Usaha Ikan Asap Kasmiasi Desa Goyangan Kec. Trangkil Kab. Pati), (*Skripsi*, STAIN Kudus, Kudus) 2017.

¹⁹Adiwarman, A Karim. 2007. *Ekonomi Mikro dalam Islam*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada), h.57.

hanya mementingkan keuntungan pribadi dan perusahaan namun juga memberikan kemaslahatan bagi masyarakat dengan tidak mengabaikan lingkungan sosialnya. Kegiatan produksi pada hakikatnya adalah ibadah. Sehingga tujuan dan prinsipnya harus dalam kerangka ibadah.²⁰

b. Faktor-Faktor Produksi

Menurut Ari Sudarman faktor produksi dapat di klasifikasikan menjadi dua macam yaitu faktor produksi tetap (*fixed Input*) dan faktor produksi variabel (*variable input*).²¹ Faktor produksi tetap adalah faktor produksi dimana jumlah yang digunakan dalam proses produksi tidak dapat diubah secara cepat bila keadaan pasar menghendaki perubahan jumlah output. Dalam kenyataannya tidak ada satu faktor produksi pun yang sifatnya tetap secara mutlak. Faktor produksi ini tidak dapat ditambah atau dikurangi jumlahnya dalam waktu yang relatif singkat. Input tetap akan selalu ada walaupun output turun sampai dengan nol. Contoh produksi tetap dalam industri ini adalah alat atau mesin yang digunakan dalam proses produksi. Faktor produksi variabel (*variable input*) adalah faktor produksi dimana jumlah dapat berubah dalam waktu yang relatif singkat sesuai dengan jumlah output yang dihasilkan. Contoh faktor produksi variabel dalam industri ini adalah bahan baku dan tenaga kerja.

c. Aspek-Aspek Produksi

Berbagai usaha dipandang dari sudut ekonomi mempunyai tujuan yang sama, yaitu mencari keuntungan maksimum dengan jalan mengatur penggunaan faktor-faktor produksi seefisien mungkin, sehingga usaha memaksimalkan

²⁰Abdul, Aziz. *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.44

²¹Ari Sudarman. *Teori Ekonomi Mikro*. (Yogyakarta: BPFE, 2004), h.120

keuntungan dapat dicapai dengan cara yang paling efisien. Dalam praktiknya bagi setiap perusahaan memaksimalkan keuntungan belum tentu merupakan tujuan satu-satunya. Seorang pengusaha muslim terikat oleh beberapa aspek dalam melakukan produksi antara lain:

- 1) Produksi merupakan ibadah, sebagai seorang muslim produksi sama artinya dengan mengaktualisasikan keberadaan hidayah allah yang telah diberikan kepada manusia. Hidayah allah bagi seorang muslim berfungsi untuk mengatur bagaimana berproduksi. Seorang muslim yakin apapun yang diciptakan allah di bumi ini untuk kebaikan, dan apapun yang allah berikan kepada manusia sebagai sarana untuk menyadarkan atas fungsinya sebagai khalifah .
- 2) Faktor produksi yang digunakan untuk menyelenggarakan proses produksi sifatnya tidak terbatas, manusia perlu berusaha mengoptimalkan segala kemampuannya yang telah allah berikan. Seorang muslim tidak akan kecil hati bahwa allah tidak akan memberikan rizki kepadanya. Allah berfirman dalam Qs. Fusilat ayat 31 yang artinya “Kamilah pelindung – pelindungmu dalam kehidupan dunia dan akhirat; di dalamnya kamu memperoleh apa yang kamu inginkan dan memperoleh (pula) di dalamnya apa yang kamu minta”
- 3) Seorang muslim yakin bahwa apapun yang diusahakannya sesuai dengan ajaran Islam tidak membuat kesulitan. Sebagaimana dinyatakan Allah dalam surat Al-Mulk ayat 15 yang artinya “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagia dari rizki –Nya”

- 4) Berproduksi bukan semata-mata karena keuntungan yang diperoleh tetapi juga seberapa penting manfaat dari keuntungan yang diperoleh tersebut untuk kemaslahtan masyarakat. Dalam konsep Islam harta adalah titipan Allah yang dipercaya untuk diberikan kepada orang-orang tertentu, harta bagi seorang muslim bersifat amanah. Maka ia menyadari bahwa tidak berhak atas harta tersebut sepenuhnya. Karena sebagian harta yang dimiliki oleh seorang muslim terdapat hak untuk orang miskin.
- 5) Seorang muslim menghindari praktik produksi yang mengandung unsur haram atau riba, pasar gelap dan spekulasi.²²

d. Fungsi Produksi

Fungsi produksi dilakukan oleh perusahaan untuk menciptakan atau pengadaan atas barang atau jasa. Transformasi yang dilakukan dalam kegiatan produksi adalah untuk membentuk nilai tambah. Menurut Muslich secara filosofis aktifitas produksi meliputi:

- 1) Produk apa yang dibuat
- 2) Berapa kuantitas produk yang dibuat
- 3) Mengapa produk tersebut dibuat
- 4) Kapan produk dibuat
- 5) Siapa yang membuat
- 6) Bagaimana memproduksinya

²²A. Rahman Ritoga, & Abd Rahman Dahlan. *Ensiklopedia Hukum Islam*. (Jakarta: PT Ichtiar Baru Van Hoeve, 1997), h.225.

Akhlak utama dalam produksi yang wajib diperhatikan kaum muslimin, baik secara individual maupun secara bersama ialah bekerja pada bidang yang dihalalkan Allah SWT., dan tidak melampaui apa yang diharamkannya.

e. **Klasifikasi Produk**

Produk yang dibeli konsumen dapat digolongkan atau diklasifikasikan menjadi tiga kelompok yakni:

- 1) Barang yang tahan lama, merupakan barang nyata yang biasanya banyak kegunaannya. Misalnya pakaian, peralatan otomotif, komputer, peralatan bengkel, lemari es, dan sebagainya.
- 2) Barang yang tidak tahan lama, merupakan barang nyata yang biasanya dikonsumsi satu atau beberapa kegunaan. Misalnya pasta gigi, kuliner, minuman energi, obat generik, dan sebagainya.
- 3) Jasa, merupakan kegiatan, manfaat, atau kegunaan yang ditawarkan untuk dijual. Misalnya bengkel sepeda motor, kursus bahasa asing, kursus program komputer dan sebagainya.²³

f. **Tingkatan Produk**

Menurut William J. Stanton, tingkatan produk ada lima yaitu sebagai berikut:

- 1) Manfaat inti (*core benefit*), yaitu jasa atau manfaat inti yang sesungguhnya dibeli atau diperoleh oleh konsumen, misalnya sebuah hotel manfaat sesungguhnya adalah hotel untuk istirahat dan tidur.
- 2) Manfaat dasar tambahan (*generic product*) artinya pada inti produk tersebut

²³ Abdul Manap, "Revolusi Manajemen Pemasaran", (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), h. 255

manfaat tambahan, misalnya hotel sebagai tempat istirahat dan tidur mempunyai ruangan dan meja, di samping itu terdapat alat pemanggang roti, alat musik dan alat kesehatan.

- 3) Harapan dari produk (*expected product*) artinya serangkaian kondisi yang diharapkan dan disenangi yang dimiliki atribut tersebut, misalnya di dalam ruangan hotel terdapat sprei, sabun dan handuk yang bersih serta alat angkutan yang mudah dihubungi.
- 4) Kelebihan yang dimiliki produk (*augmented product*) artinya salah satu manfaat dan pelayanan yang dapat membedakan produk tersebut dengan produk para pesaing, misalnya di dalam ruangan hotel terdapat televisi, bunga, kipas angin.
- 5) Masa depan potensi produk (*potensial product*) artinya bagaimana harapan masa depan produk tersebut jika terjadi perubahan dan perkembangan teknologi dan selera konsumen, misalnya hotel perlu diinovasi dengan peralatan canggih serta dikombinasikan dengan peralatan yang bersifat tradisional.²⁴

g. Kualitas Produk Dalam Perspektif Islam

Produk pada Al-Qur'an terdapat dua istilah, yaitu al- tayyibat dan al-rizq. Al-tayyibat merujuk pada suatu yang murni dan baik, sesuatu yang bersih dan murni, sesuatu yang baik dan menyeluruh serta makanan yang terbaik. Al-rizq merujuk pada makanan yang diberkahi tuhan, pemberian yang menyenangkan dan ketetapan Tuhan.

²⁴ Danang Sunyoto, "Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Konsep, Strategi, dan Kasus", (Yogyakarta: CAPS, 2012), h. 70-71

Produk yang dipasarkan merupakan senjata yang sangat bagus dalam memenangkan persaingan apabila memiliki mutu atau kualitas yang tinggi. Sebaliknya produk yang mutunya rendah akan sukar untuk memperoleh citra dari para konsumen. Oleh karena itu produk yang dihasilkan harus diusahakan agar tetap bermutu baik.²⁵

Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Q.S Al-Baqarah. 168 yang berbunyi:
يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ - ١٦٨

Terjemahnya :

Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu²⁶.

Surah tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam memproduksi barang produsen harus memperhatikan kualitas produknya, sehingga nantiya produk tersebut dapat dimanfaatkan dengan baik dan barokah oleh konsumen.

Keterampilan merupakan salah satu faktor dalam menunjang kualitas produk yang dibuat. Keterampilan merupakan pekerjaan yang baik dalam Islam diamana suatu pekerjaan yang dilakukan dengan tangannya sendiri adalah pekerjaan yang mabrur, Disebutkan dalam riwayat Ahmad bahwa nabi Muhammad Saw bersabda:

أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya :

“Wahai Rasulullah, mata pencaharian (kasb) apakah yang paling baik?” Beliau bersabda, “Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi).” (HR. Ahmad)²⁷

²⁵ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: BPFE, 2000), h.139.

²⁶ Kementerian Agama RI., *Qur'an dan Terjemahnya* (Qarimah: Lajnah Pentashihan Qur'an, 2019), h.41

Hadist ini menegaskan bahwa seorang muslim dalam memproduksi barang dengan tangannya sendiri dan jual beli dalam Islam dibolehkan dan merupakan tindakan yang mabrur.

3. Penetapan Harga

a. Pengertian Harga

Dalam menafsirkan konsep tentang harga tentu mempunyai banyak penafsiran, di dalam ekonomi teori, pengertian harga, nilai (*value*), dan *utility* merupakan konsep yang saling berhubungan. *Utility* ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan, keinginan dan memuaskan konsumen. *Value* adalah nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Sekarang ini, ekonomi kita tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Jadi, harga (*price*) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.²⁸

Harga menurut Kotler dan Amstrong adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Lebih jauh lagi, harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk sejumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa.²⁹ Menurut William J. Stanton, mendefinisikan harga sebagai jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa

²⁷ Musnad Ahmad bin Hamdal Sunan Ahmad bin Hamdal, Hasan lighoirihi, Juz. 4, (Bairut-Libanon : Darul Fikri, 1982 M), h.141

²⁸ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*, (Bandung, Alfabeta, 2016), h.169

²⁹ Philip Kotler dan Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, Jilid 2, (Jakarta, Erlangga, 2012), h.67

barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya.³⁰

Definisi tersebut dapat diartikan bahwa harga merupakan jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa, dengan demikian maka suatu harga haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang dan/atau pelayanan, yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa.³¹

b. Tujuan Penetapan Harga

Penetapan harga memiliki beberapa tujuan. Berikut ini merupakan beberapa tujuan penetapan harga, sebagai berikut:

1) *Survival*

Salah satu tujuan pokok penetapan harga yaitu demi survival (kelangsungan hidup) perusahaan. Survival adalah usaha untuk tidak melakukan tindakan-tindakan yang meningkatkan laba saat perusahaan sedang mengalami kondisi pasar yang tidak menguntungkan. Usaha ini dilakukan demi kelangsungan hidup perusahaan.

2) Memaksimalkan Laba

Penentuan harga bertujuan untuk memaksimalkan laba dalam periode tertentu.

3) *Return On Investment (ROI)*

Tujuan penentuan harga didasarkan atas pencapaian pengembalian atas investasi (*return on investment*) yang diinginkan. Perusahaan pasti menginginkan

³⁰ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran, Edisi Pertama*. (Yogyakarta, Graha Ilmu, 2008), h.115

³¹ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran, Edisi Pertama*. (Yogyakarta, Graha Ilmu, 2008), h.115

balik modal dari investasi yang ditanam perusahaan sehingga penetapan harga yang tepat akan mempercepat tercapainya modal kembali/ROI.

4) Pangsa Pasar

Perusahaan menetapkan tingkat harga agar dapat mempertahankan atau meningkatkan penjualan secara relatif dibandingkan penjualan para pesaing. Dengan menetapkan harga rendah dibandingkan produk pesaing, dapat mengalihkan perhatian konsumen dari produk para pesaing dan dapat menggapai pangsa pasar.

5) Aliran Kas

Sebagian perusahaan menetapkan harga agar dapat menghasilkan kas secepat mungkin. Tujuan ini biasanya dipilih saat perusahaan ingin menutup biaya pengembangan produk secepatnya. Selain itu, jika siklus hidup produk diperkirakan berlangsung singkat, maka tujuan ini dapat menjadi pilihan strategik.

6) Mempertahankan Status Quo

Dalam kasus-kasus tertentu, perusahaan berada dalam posisi kompetitif yang mapan dan berharap dapat mempertahankan status quo. Tujuan status quo bisa berfokus pada sejumlah dimensi, seperti mempertahankan pangsa pasar tertentu, menyamai (namun tidak mengalahkan) harga pesaing, mewujudkan stabilitas harga, dan mempertahankan citra publik yang positif. Tujuan semacam ini membantu perusahaan menekan risiko dengan jalan menstabilkan permintaan produk.

7) Kualitas Produk

Citra kualitas produk dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga.

Contohnya, harga mahal sering kali dijadikan indikator kualitas tinggi oleh para konsumen. Upaya menghasilkan produk berkualitas tinggi biasanya membutuhkan biaya besar, diantaranya biaya riset dan pengembangan, serta bahan baku yang digunakan. Namun demikian, konsumen mempersepsikan produk dan merek spesifik berkualitas tinggi, maka produk dan merek bersangkutan berpeluang survive lebih besar dalam pasar yang sangat kompetitif. Konsumen mempercayai merek dan produk tersebut sekalipun harganya lebih mahal.³²

c. Strategi harga

Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar terdapat beberapa strategi harga yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai target pasar yang sesuai, yaitu:

1) Penetapan harga penyaringan (*skimming price*)

Strategi ini berupa penetapan harga yang ingin mencapai setinggi-tingginya. Kebijakan ini memiliki tujuan untuk menutupi biaya penelitian, pengembangan dan promosi. Oleh karena itu strategi ini cocok untuk produk baru.

2) Penetapan harga penetrasi (*penetration price*)

Penetapan harga penetrasi merupakan strategi penetapan harga yang serendah-rendahnya untuk mencapai volume penjualan yang relatif singkat. Strategi ini cenderung lebih bermanfaat dibanding dengan penetapan harga penyaringan (*skimming*) jika kondisi ini terdapat di dalam pasar.

3) Penetapan harga prestis (*Prestige pricing*)

³² Deki Anwar, "Ekonomi Mikro Islam", (Palembang: Noe Fikri Offset, 2014), h.299

Penetapan harga prestise merupakan penetapan harga yang tinggi demi membentuk kualitas produk yang tinggi. Harga kerap kali digunakan oleh pelanggan sebagai indikator tingkat kualitas atau prestise sebuah barang/jasa. Dengan demikian, bila harga diturunkan sampai tingkat tertentu, maka permintaan terhadap barang atau jasa bersangkutan justru akan turun.³³

d. Metode Penetapan Harga

Menurut Herman ada beberapa metode penetapan harga (*methods of price determination*) yang dapat dilakukan dalam perusahaan, Yaitu:

1) Metode Taksiran (Judgemental Method)

Perusahaan yang baru saja berdiri biasanya memakai metode ini. Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan instink saja walaupun market survei telah dilakukan. Biasanya metode ini digunakan oleh para pengusaha yang tidak terbiasa dengan data statistik. Penggunaan metode ini sangat murah karena perusahaan tidak memerlukan konsultan untuk survei. Akan tetapi tingkat kekuatan prediksi sangat rendah karena ditetapkan oleh instink.

2) Metode Berbasis Pasar (*Market-Based Pricing*)

a) Harga Pasar Saat Ini (*Current Market Price*)

Metode ini dipakai apabila perusahaan mengeluarkan produk baru, yaitu hasil modifikasi dari produk yang lama. Perusahaan akan menetapkan produk baru tersebut seharga dengan produk yang lama. Penggunaan metode ini murah dan cepat. Akan tetapi pangsa pasar yang didapat pada

³³ Marius Angipora, *Dasar-Dasar Pemasaran*. (Jakarta, Raja Grafindo, 2008), h.276

tahun pertama relatif kecil karena konsumen belum mengetahui profil produk baru perusahaan tersebut, seperti kualitas, rasa, dan sebagainya.

b) Harga Pesaing (*Competitor Price*)

Metode ini hampir sama dengan metode harga pasar saat ini. Perbedaannya menetapkan harga produknya dengan mereplikasi langsung harga produk perusahaan saingannya untuk produk yang sama atau berkaitan. Dengan metode perusahaan berpotensi mengalami kehilangan pangsa pasar karena dianggap sebagai pemalsu. Ini dapat terjadi apabila produk perusahaan tidak mampu menyaingi produk pesaing dalam hal kualitas, ketahanan, rasa, dan sebagainya.

c) Harga Pasar Yang Disesuaikan (*Adjusted Current Market price*)

Penyesuaian dapat dilakukan berdasarkan pada faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal tersebut dapat berupa antisipasi terhadap inflasi, nilai tukar mata uang, suku bunga perbankan, tingkat keuntungan yang diharapkan (*required rate of return*), tingkat pertumbuhan ekonomi nasional atau internasional, perubahan dalam trend consumer spending, siklus dalam trendi dan model, perubahan cuaca, dan sebagainya. Faktor internalnya yaitu kemungkinan kenaikan gaji dan upah, peningkatan efisiensi produk atau operasi, peluncuran produk baru, penarikan produk lama dari pasar, dan sebagainya.³⁴

e. **Harga Dalam Perspektif Islam**

Harga dalam bahasa arab tsaman dan price dalam bahasa inggris yang artinya harga atau, selalu dihubungkan dengan besarnya jumlah uang yang mesti

³⁴ Herman, *Marketing Strategy*. (Yogyakarta, Andi Offset, 2006), h.165-166

dibayar sebagai nilai beli pengganti terhadap barang dan jasa. Secara etimologi, harga diartikan sebagai nilai banding atau tukar suatu komoditi.³⁵

Menurut Rahmad Syafe'i, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukar barang yang diridhoi oleh kedua kedua pihak yang berakad.³⁶

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa dimana dalam sebuah kesepakatan yang diridhoi oleh kedua belah pihak dalam suatu akad, baik sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang atau jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada konsumen.

Harga termasuk bagian dari jual beli, jual beli sendiri adalah proses pemindahan hak milik barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Apabila harga tidak sesuai dengan kualitas produk dengan tujuan mencari keuntungan bagi pihak produsen atas harta konsumen, maka hal tersebut akan bertentangan dengan ajaran islam.

sebagaimana dijelaskan Allah dalam Q.S An- Nisa" ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا - ٢٩

Terjemahnya :

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

³⁵ Peter Salim dan Yenni Salim, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Modern English Press, 1991), h.508.

³⁶ David Cravens, *Pemasaran Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1996), Ed. ke-4, Jilid 2, h. 57- 58.

janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu³⁷.

Ayat di atas menerangkan bahwa penetapan harga dalam perdagangan haruslah saling ridho dan suka sama suka, serta dilakukan dengan senang hati maka kamu boleh memakannya.

Harga yang adil pada hakikatnya telah ada digunakan sejak awal kehadiran agama Islam. Al-Quran sendiri sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu hal yang wajar jika keahlian diwujudkan dalam aktivitas pasaa khususnya harga. Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip dalam buku Adiwarman Karim menjelaskan bahwa ada dua jenis harga, yakni harga yang tidak ada dan dilarang, dan harga ada dan disukai. Ibnu Taimiyah menganggap harga yang setara adalah harga yang adil, ia juga menjelaskan bahwa harga yang setara adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas yakni pertemuan antar permintaan dan penawaran.³⁸

Pengertian diatas dapat diketahui bahwa penetapan harga dalam islam, para perdagangan haruslah saling ridho dan suka sama suka dengan pembeli atau konsumen, serta dilakukan dengan senang hati dan adil dalam melakukan transaksi dalam jual beli.

4. Tinjauan Ekonomi Syariah

Meskipun jual beli pesanan dibolehkan dalam Islam. akan tetapi dalam pelaksanaannya harus memenuhi aturan-aturan hukum Islam. seperti penipuan terhadap banyaknya barang pesanan yang tidak sesuai, pembayaran yang tidak tepat

³⁷ Kementerian Agama RI., Qur'an dan Terjemahannya (Qarimah: Lajnah Pentashihan Qur'an, 2019), h.122

³⁸ Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Penerbit III T Indonesia, 2003), h.130.

waktu, merupakan sesuatu yang tidak diperbolehkan dalam Islam, karena ini merupakan kezaliman karena tidak sesuai dengan akad.

Yusuf qardhawi menjelaskan tentang bentuk jual beli sebagai berikut:

1. Jual beli yang membawa kepada kemaksiatan adalah terlarang haram misalnya babi, kamar, makanan dan minuman yang diharamkan secara umum.
2. Transaksi jual beli yang samar dan belum jelas hasilnya atau barang tersebut tidak dapat diserahkan kepada pembeli titik seperti menjual buah-buahan yang masih di pohon, menjual burung di udara semuanya diharamkan Apabila ada unsur penipuan.
3. Islam memberikan kebebasan jual beli pada setiap orang maka persaingan yang sehat juga dibenarkan
4. Jual beli yang diberantas Islam adalah membeli atau menjual sesuatu yang diketahui sebagai hasil perampokan, cucian atau yang diperoleh secara tidak benar.³⁹

M. Quraish Shihab menetapkan 4 prinsip ekonomi Islam: tauhid, keadilan dan keseimbangan, kehendak bebas dan tanggung jawab. jual beli pesanan pada usaha bengkel las Ikhlas di kabupaten Pinrang apabila dikaitkan dengan prinsip ekonomi Islam sebagai berikut:

1. Prinsip Tauhid

Prinsip tauhid merupakan pondasi ajaran Islam. dengan Tauhid, manusia menyaksikan bahwa tiada satupun yang layak disembah selain Allah SWT. dan tidak ada pemilik langit, bumi dan seisinya, selain daripada Allah SWT. karena Allah SWT. adalah pencipta alam semesta dan isinya dan sekaligus

³⁹ Mardani, Fiqh Ekonomi Islam, Fiqh Muamalah, (Jakarta: Kencana, 2012), h.131.

pemilikinya, termasuk pemilik manusia dan sumber daya yang ada titik karena itu, Allah adalah pemilik Hakiki. Manusia hanya diberi amanah untuk memiliki untuk sementara waktu sebagai ujian bagi mereka.

Dalam Islam, segala sesuatu tidak diciptakan dengan sia-sia, tetapi memiliki tujuan. Tujuan diciptakannya manusia adalah untuk beribadah kepadanya, karena itu segala aktivitas manusia dalam hubungannya dengan alam dan sumber daya serta manusia muamalah dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah SWT. karena kepadanya manusia akan bertanggung jawab segala perbuatan, termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.⁴⁰

Keyakinan atau pandangan hidup seperti ini, akan membawa kepada keyakinan Dunia Akhirat secara simultan dan seimbang, sehingga seorang pengusaha tidak mengejar keuntungan materi semata. Kesadaran ketauhidan dan juga akan mengendalikan seseorang atau pengusaha muslim untuk menghindari segala bentuk eksploitasi terhadap sesama manusia. dari sini dapat dipahami Mengapa islam melarang transaksi yang mengandung unsur riba, pencurian, penipuan terselubung, bahkan melarang menawarkan barang pada konsumen pada saat konsumen tersebut bernegosiasi dengan pihak lain.⁴¹

2. Prinsip Keadilan dan Keseimbangan

Diantara pesan-pesan Al-Qur'an (sebagai sumber hukum Islam) adalah penegakan keadilan. kata adil berasal dari kata Arab *'Adl* yang secara harfiah bermakna sama. di dalam al-qur'an dijumpai sejumlah ayat yang menggunakan kata *'Adl* antara lain adalah Q.S An-Nisa (4) : 58

⁴⁰ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Wali Pers, 2007, h.410.

⁴¹ M. Quraish Shihab, *Wawasan Al-Qur'an, cet. Ke-13*, (Bandung, Mizan 2009), h.4101

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Terjemahnya :

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.⁴²

Kata “memutuskan” dalam ayat di atas, tidak terbatas pada pengertian memutuskan perkara di pengadilan atau memutuskan perselisihan antara dua pihak atau lebih yang bersengketa, tetapi juga dalam hal ekonomi. Keadilan di sini menyangkut sikap semua orang yang berbeda pada posisi membuat keputusan, pelayanan, dan lain-lain, baik di lingkungan keluarga, atau masyarakat dan negara, baik di bidang hukum, ekonomi, politik, Atau bidang-bidang lainnya.⁴³

Adil memiliki makna, meletakkan sesuatu pada tempatnya: menempatkan secara proporsional: perlakuan secara atau seimbang, Dalam alquran, kata-kata adil sering dikontradiktifkan dengan makna *zulm* (zalim) dan *itsm* (dosa). Adapun makna keadilan di sisi lain sering diartikan sebagai sikap yang selalu menggunakan ukuran sama, bukan ukuran ganda. dan sikap ini membentuk seseorang untuk tidak berpihak pada salah satu yang berselisih. menurut al_Ashfahani, “adil” dinyatakan sebagai memperlakukan orang lain setara dengan

⁴² Kementerian Agama RI., Qur’an dan Terjemahannya (Qarimah: Lajnah Pentashihan Qur’an, 2019), h.128

⁴³ Muhammad Syaltut, Tafsir Al-Qur’an al-Karim, jilid III, terj. A.Dahlan, dkk. (Bandung: CV Diponegoro, 1990), h.783

perlakuan terhadap diri sendiri. Dimana ia berhak mengambil semua yang menjadi haknya, dan atau memberi semua yang menjadi hak orang lain.⁴⁴

3. Prinsip kehendak bebas

Manusia berhak mendapatkan anugerah kebebasan untuk memilih jalan yang terbentang di hadapannya baik ataupun buruk. Manusia yang baik di sisi Allah SWT. ialah manusia yang mampu menggunakan kebebasan itu dalam rangka penerapan tauhid.

4. Prinsip tanggung jawab

Manusia diberikan kebebasan untuk menentukan jalan hidup dan memilih bidang usaha ekonomi yang akan dilakukan, namun kebebasannya ini harus bertanggung jawab. Pertanggungjawaban tidak hanya terhadap manusia. tetapi semua keputusan yang tersebut akan dipertanggungjawabkan di hadapan Allah SWT. sebagaimana dalam QS Al-Zalzalah ayat 7-8 yang berbunyi :

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ۖ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ۖ

Terjemahnya :

7. Maka barangsiapa mengerjakan kebaikan seberat *zarrah*, niscaya dia akan melihat (balasan)nya, 8. dan barangsiapa mengerjakan kejahatan seberat *zarrah*, niscaya dia akan melihat (balasan)nya.⁴⁵

C. Tinjauan Konseptual

Penelitian ini berjudul Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah) lebih memperjelas maksud dari judul tersebut maka perlu adanya penguraian

⁴⁴ M. Quraish Shihab, *Wawasan Al-Qur'an, cet. Ke-13*, (Bandung, Mizan 2009), h. 116.

⁴⁵ Kementerian Agama RI., *Qur'an dan Terjemahannya* (Qarimah: Lajnah Pentashihan Qur'an, 2019), h.1087

defenisi operasional untuk mengetahui konsep dasar atau batasan dalam penelitian ini sehingga dapat menjadi suatu interpretasi dasar dalam pengembangan penelitian ini.

1. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha dalam usaha las ialah suatu kegiatan yang memperhitungkan langkah yang diambil kedepannya baik itu mempertahankan kualitas produk yang dibuatnya maupun penetapan yarga yang dilakukan. Dalam usaha Bengkel Las Ikhlas yang dalam mengembangkan usahanya mengetahui teknik memproduksi barang, seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk dan lain-lain, serta mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha.

2. Kualitas Produk

Kualitas produk pada usaha bengkel las merupakan suatu kekuatan dalam mengembangkan usahanya, kualitas produk pada usaha Bengkel Las Ikhlas menerapkan peningkatan kualitas produknya yang menggunakan bahan yang berkualitas dan baik serta memperhatikan keindahan produk yang dibuatnya. Dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh Bengkel Las Ikhlas dalam mempertahankan kualitas dan jenis bahan yang digunakan juga memperhitungkan kelengkapan alat yang menunjang dalam memperhatikan keindahan produknya.

3. Penetapan Harga

Harga kerap kali digunakan oleh pelanggan sebagai indikator tingkat kualitas atau prestise sebuah barang/jasa. Metode penetapan harga yang sering dilakukan dalam usaha bengkel, Yaitu Metode Taksiran (*Judgemental Method*). Perusahaan yang baru saja berdiri biasanya memakai metode ini. Penetapan harga

dilakukan dengan menggunakan instink saja walaupun market survei telah dilakukan. Biasanya metode ini digunakan oleh para pengusaha yang tidak terbiasa dengan data statistik. Penggunaan metode ini sangat murah karena perusahaan tidak memerlukan konsultan untuk survesor. Akan tetapi tingkat kekuatan prediksi sangat rendah karena ditetapkan oleh instink.

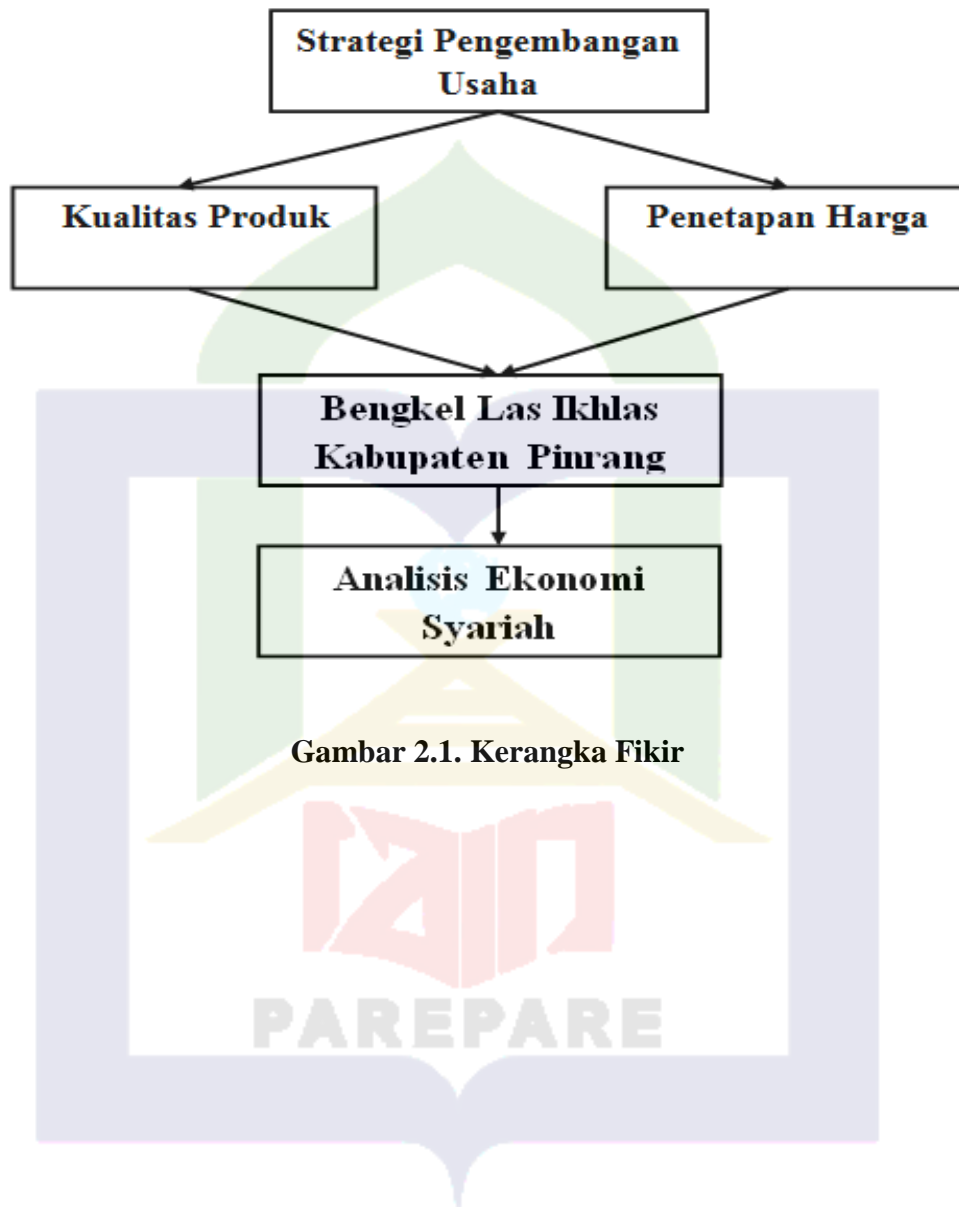
4. Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang

Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang merupakan usaha mikro yang bergerak pada bidang manufaktur, Secara konseptual penelitian ini akan berfokus pada pelaku usahan dan konsumen Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang, yang akan diambil sebanyak 5 konsumen dan 5 pegawai usaha bengkel las ikhlas Kabupaten Pinrang.

Berdasarkan peristiwa tersebut maka judul pada operasional penelitian ini adalah Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah).

D. Kerangka Pikir

Sesuai dengan judul yang telah dikemukakan sebelumnya sehingga peneliti membuat skema atau bagan yang akan di jalankan sebagai kerangka pikir dari judul yang telah ditinjau. Bagan yang dibuat adalah cara berfikir peneliti guna mempermudah pembaca dalam berfikir sehingga lebih mudah dipahami dan dimengerti. Adapun bagan yang dibuat tidak lepas dari judul peneliti.



Gambar 2.1. Kerangka Fikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif. Dimana penulis ingin mengetahui suatu keadaan yang ingin diteliti secara apa adanya dan menggunakan data yang diperoleh dari wawancara untuk memperoleh kesimpulan.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian lapangan (*Field research*), di mana hasil penelitiannya akan diambil berdasarkan dari hasil penelitian di lapangan. Penelitian lapangan dapat diartikan sebagai metode untuk menemukan secara realistis yang tengah terjadi di tengah masyarakat pada suatu saat.

Dalam penelitian ini dapat juga diuraikan bahwa jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian lapangan dimana peneliti terjun langsung ke lapangan untuk meneliti secara terperinci untuk memaparkan pengetahuan yang peneliti dapatkan untuk melihat fokus masalah yang telah ditentukan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi pada penelitian ini dilakukan di Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang, dan waktu penelitian yang dibutuhkan sekitar \pm 1 bulan.

C. Fokus Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan penulis berfokus pada Analisis Ekonomi Syariah terhadap Strategi Pengembangan Usaha pada Bengkel Las Ikhlas di Pinrang.

Studi ini membahas tentang pengembangan usaha melalui kualitas produk dan penetapan harga pada Usaha Bengkel Las Ikhlas di Pinrang melalui Analisis Ekonomi Syariah.

D. Data dan Sumber Data

1. Data

Data adalah hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta maupun angka. Data didefinisikan sebagai segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi, sedangkan informasi adalah hasil pengolahan data yang dipakai untuk suatu keperluan.⁴⁶

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data penelitian ini merupakan data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara langsung kepada pegawai dan konsumen Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang untuk menunjang keakuratan data, dimana sumber data yang diperoleh menggunakan teknik informan. Data Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data.⁴⁷

2. Data Sekunder

Data Sekunder diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya dan juga diperoleh dari buku-bukuyang berkaitan dengan obyek yang akan diteliti pada peneltian ini sebagai pelengkap

⁴⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h.100

⁴⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h.62.

sumber data primer. Data sekunder adalah data yang dianggap sebagai pendorong untuk memperkuat data yang di dapat seperti buku refrensi, jurnal, dokumentasi, dan internet.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategi dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.⁴⁸ Adapun metode pengumpulan data yang akan digunakan pada penelitian kualitatif sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi adalah kegiatan pengumpulan data yang mengharuskan peneliti turun langsung ke lapangan untuk mengamati kondisi lingkungan objek yang akan mendukung kegiatan penelitian, sehingga dapat dijadikan sebagai gambaran secara jelas tentang kondisi objek penelitian tersebut. Observasi dilakukan di usaha Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengkonstruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya, yang dilakukan dua pihak, yaitu pewawancara (*interview*) yang mengajukan pertanyaan dengan yang diwawancarai (*interviewee*).⁴⁹

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h.62.

⁴⁹ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h.108.

Wawancara merupakan komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan berdasarkan tujuan tertentu.⁵⁰ Wawancara ini dilakukan di usaha Bengel Las ikhlas Kabupaten Pinrang.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang akan diperlukan untuk melakukan penelitian yang berupa dokumen, catatan, foto, dan bahan-bahan lainnya yang dapat mendukung penelitian ini.

2. Teknik Pengolahan Data

Data yang terkumpul dan diperoleh dari lapangan diolah melalui beberapa tahapan, penulis menggunakan teknik pengolahan data dengan tahapan sebagai berikut:⁵¹

- a. *Editing*, merupakan pemeriksaan kembali untuk semua data baik dari observasi maupun wawancara yang sudah diperoleh baik dari segi kelengkapannya, kejelasan makna, keselarasan antara data yang ada dan relevansi dengan penelitian. Dalam hal ini, peneliti akan mengambil data yang berkaitan dengan analisis ekonomi syariah terhadap usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, serta beberapa rujukan yang peneliti gunakan sebagai bahan teori yang nantinya berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.
- b. *Coding* Dalam proses pengolahan data *coding* dapat diartikan sebagai untuk mengkafikasikan data menurut jenis ragamnya. Pengelompokan data hasil rekaman lapangan ke dalam kategori-kategori tertentu ini sering di tempuh

⁵⁰Deddy Maulana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (PT Remaja Rosdakarya, 2004), h.180.

⁵¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h.243.

menggunakan simbol-simbol, baik berupa angka maupun huruf yang dapat di mengerti para pengolah data maupun pihak lainnya.

- c. Tabulasi (*Tabulation*) Dalam pengertian sederhana tabulasi dapat diartikan sebagai proses menyusun data, atau fakta-fakta yang telah diedit di beri kode kedalam bentuk tabel. Langkah ini dijalankan guna mempersiapkan data yang telah di olah agar dapat di pelajari dan diuji, sehingga diketahui makna data yang di peroleh.

F. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data ialah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan.⁵² Teknik pemeriksaan keabsahan data dilakukan melalui triangulasi.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap itu. Triangulasi juga diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan sebagai sumber data.⁵³

⁵² Muhamad Kamal Zubair, *et al., eds., Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2020*, (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2020), h.23.

⁵³ Lexy J. Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2008), h.177.

G. Teknik Analisis Data

Analisis dalam penelitian merupakan bagian dalam proses penelitian data dari hasil pengumpulan data yang sangat penting, karena data dari hasil pengumpulan data dengan analisis data yang ada akan nampak manfaatnya terutama dalam memecahkan masalah penelitian yang mencapai tujuan akhir penelitian. Analisis data adalah suatu metode atau cara untuk mengolah sebuah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut menjadi mudah dipahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahan, yang terutama menjadi informasi yang nantinya bisa dipergunakan untuk mengambil sebuah kesimpulan.⁵⁴ Maka yang dimaksud dengan analisis data adalah proses penyederhanaan data dalam bentuk yang lebih mudah di baca dan dipahami. Adapun tahapan dalam analisis data yaitu:

a. Reduksi Data

Dari data-data yang diperoleh dalam penelitian dipilih hal-hal pokok yang sesuai dengan fokus penelitian. Data-data yang telah direduksi memberikan gambaran yang lebih tajam tentang pengalaman dan mempermudah penelitian untuk mencari data-data tersebut jika sewaktu-waktu diperlukan.⁵⁵

b. Penyajian Data

Proses penyajian data dari keadaan sesuai dengan data yang telah direduksi menjadi informasi yang tersusun. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam uraian naratif, bagan. Dengan mendisplaykan data, maka akan

⁵⁴ Edi Kusnadi, *Metodologi Penelitian*, (Aplikasi Praktis), (Jakarta Timur: Ramayana Pers, 2008), h. 122-123.

⁵⁵ Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Cet. VI: Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006), h.86.

memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja penelitian sebelumnya.⁵⁶

c. Kesimpulan atau Verifikasi Data

Dari data yang didapat oleh peneliti di lapangan peneliti mencoba mengambil kesimpulan. Pada awalnya kesimpulan itu kabur, akan tetapi lama-kelamaan semakin jelas karena data yang diperoleh semakin banyak dan mendukung. Verifikasi dapat dilakukan dengan singkat yaitu dengan cara mengumpulkan data baru.⁵⁷



⁵⁶ Sugianto, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Dan R&D*, (Cet. XIII; Bandung: Alfabeta, 2011), h.249.

⁵⁷Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Cet. VI: Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006), h. 87

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Bengkel Las Ikhlas

a. Sejarah Berdirinya Bengkel Las Ikhlas

Bengkel las merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa pengelasan dengan memperbaiki atau membuat segala macam benda yang terbuat dari logam dan sejenisnya. Jasa pangelasan menggunakan las listrik atau yang biasa disebut dengan travo las.

Pada tahun 1999, Syamsul berinisiatif mendirikan usaha bengkel las, pada saat itu aktivitas usaha banyak menggunakan tenaga manusia belum banyak beredar mesin untuk mempermudah pekerjaan, seperti Gerinda, bor tangan dan lainnya, sehingga aktivitas usaha hanya menggunakan gergasi tangan, amplas tangan dan lainnya.

Sayamsul selaku pemilik Bengkel Las Ikhlas memperkenalkan usahanya dari mulut ke mulut, kepada saudarana, rekan, dan keluarganya, hingga setahun usaha berjalan usaha bengkel las ikhlas telah banyak dikenali.

Garapan pangelasan semakin banyak dikenal oleh masyarakat, sehingga masyarakat memuji produk yang dihasilkannya. Banyak kalangan masyarakat dan keluarga yang mendukung untuk membuka usaha bengkel las secara mandiri. Pemilik memiliki alasan yang mendasar dalam membuka usaha pangelasan yaitu karena ingin membuka lapangan pekerjaan serta ingin hidup secara mandiri. Latar belakang mengapa bengkelnya diberi nama "Ikhlas", karena kata Ikhlas memiliki arti ridha keada Allah SWT., dengan memberikan

pelayanan yang baik, Jujur, kualitas yang bersaing, dan sesuai dengan visi dan misi, agar pelanggan merasa puas dengan apa yang diberikan”.

Pemilik bengkel las Ikhlas tidak perlu memperkenalkan dan menawarkan jasanya kepada beberapa tetangga dan teman terdekat. pemilik hanya berkomunikasi, berkreasi dan keterampilan yang dihasilkan dalam penggarapan las. Bengkel las Ikhlas banyak dikenal masyarakat, banyak yang minat dan bekerjasama karena pelayanan yang diberikan oleh bengkel las Ikhlas sesuai apa yang diharapkan. Dengan demikian tentunya terjalin komunikasi bisnis dan kerjasama. Peraturan yang telah ditetapkan oleh bengkel las Ikhlas salah satunya yaitu masuk jam kerja dimulai pukul 07.30 – 17.00 WITA, sedangkan jam istirahat 12.00-13.00.

b. Visi dan Misi Bengkel Las Ikhlas

Visi dan Misi merupakan sesuatu yang harus ditetapkan pertama kalinya ketika menjalankan suatu usaha. Berikut visi dan misi bengkel las Ikhlas yaitu;

1) Visi Bengkel Las Ikhlas

”Membentuk bengkel las yang selalu amanah dalam melayani dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk memperoleh kepuasan dan tidak merasa kecewa dalam pelayanan jasa pengelasan.”

2) Misi Bengkel Las Ikhlas

”Mengaplikasikan pelayanan yang memuaskan dengan kualitas dan bahan yang bersaing”

c. Produksi Jasa Pada Usaha Bengkel Las Ikhlas

Produksi jasa berkaitan dengan produk fisik atau tidak dapat diartikan jasa merupakan semua aktifitas ekonomi yang hasilnya bisa berbentuk fisik ataupun

konstruksi, biasanya dapat menghasilkan dan memberikan nilai tambah. Bengkel las Ikhlas menyediakan berbagai produksi jasa yang dihasilkan, antara lain:

- 1) Pintu Ruko
- 2) Pagar;
- 3) Tralis;
- 4) Kanopi;
- 5) Balkon;

2. Strategi Pengembangan Usaha Bengkel Las Ikhlas

Strategi merupakan upaya pengembangan posisi kompetitif perusahaan di tengah persaingan usaha. Sementara itu, strategi adalah seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif yang diharapkan. Strategi meliputi pengidentifikasikan dan pengimplementasian tujuan dan rencana tindakan tersebut. Strategi membutuhkan informasi untuk membuat keputusan strategi yang tepat berkaitan dengan pemilihan produk, metode produksi, saluran pemasaran, dan hal lain yang bersifat jangka panjang.

Pengembangan strategi terhadap usaha bengkel las juga memperhatikan visi dan misi usahanya dalam melaksanakan aktivitas perbengkelan, penentuan perencanaan yang berfokus pada tujuan jangka panjang dalam meningkatkan strategi baik darisegi kualitas produk maupun penetapan harga yang dilakukan, Syamsul pemilik usaha bengkel las Ikhlas mengatakan bahwa:

Tujuan usaha kami itu amanah dan kepuasan pembeli, makanya mempertahankan produk dalam kualitas yang baik itu kami jaga, seperti pengaman jendela, pintu, roling tangga dan lainnya.⁵⁸

Pendapat Ibrahim salah satu pegawai bengkel las Ikhlas mengatakan bahwa:

kalo strategi dalam memperbanyak pemesanan biasanya kami juga pandai-pandai lihat peluang, seperti klo ada pembeli punya rumah baru, baru dikerja pagarnya atau pengaman jendelanya maka kami usahakan kasibagus pengerjaan biar kedepannya memesan kebengkel kami sebaliknya kalo kurang baik pengerjaan biasanya cari bengkel lain itu⁵⁹

Pendapat diatas dapat di simpulkan bahwa pada usaha bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang dalam menjalankan strategi untuk mengembangkan usahanya agar pesanan terhadap konsumen sangat memperhatikan kepercayaan dan kepuasan konsumen serta dapat melihat peluang dan ancaman yang dapat mengembangkan usahanya.

a. Kualitas Produk Usaha Bengkel Las Ikhlas

Berbagai usaha dipandang dari sudut ekonomi mempunyai tujuan yang sama, yaitu mencari keuntungan maksimum dengan jalan mengatur penggunaan faktor-faktor produksi seefisien mungkin, sehingga usaha memaksimumkan keuntungan dapat dicapai dengan cara yang paling efisien. Dalam praktiknya bagi setiap perusahaan memaksimumkan keuntungan belum tentu merupakan tujuan satu-satunya.

Usaha bengkel las Ikhlas Kabupaten Pinrang dalam mengerjakan usahanya untuk membuat produk atau pesanan konsumen juga sangat memperhatikan hasil produknya agar konsumen dapat memperoleh manfaat dari produk yang dibuatnya. Selain itu, karakteristik usaha bengkel las Ikhlas memiliki ciri khas yang menawarkan rekomendasi model produk yang ingin

⁵⁸ Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 10.00.

⁵⁹ Ibrahim pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 11.00.

dibuatnya sehingga konsumen dapat memilih model yang diinginkannya, seperti yang dikemukakan oleh Iwan salah satu pegawai bengkel las Ikhlas:

jika pembeli memesan barang seperti pengaman jendela maka kami itu betul-betul perhatikan barangnya (produk), baik dari segi ukuran maupun kekuatannya karna salah sedikit saja barangnya bisa-bisa longgar maupun tidak muat karna itu bisa merusak pemandangannya⁶⁰

Kifli salah satu pegawai bengkel las Ikhlas mengatakan bahwa:

biasanya pembeli juga bingung maunya model apa atau langsung saja serahkan modelnya kekami maka kami itu biasanya langsung beri beberapa rekomendasi model yang baik sambil jelaskan juga sisi ketahanan barangnya (produk).⁶¹

Pendapat diatas dapat di simpulkan bahwa pada usaha bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang tidak hanya memperhatikan dari segi ketahanan produk yang dibuatnya tetapi juga memperhatikan ukuran pas dari produknya sehingga konsumen dapat menikmati produknya, selain itu usaha bengkel las Ikhlas juga memiliki cirikhas yaitu selalu menawarkan rekomendasi model produk yang ingin dipesan oleh konsumen.

Produk dalam usaha bengkel las Ikhlas Kabupaten Pinrang juga mengutamakan ketahanan produknya agar konsumen dapat merasakan manfaatnya dalam jangka panjang serta memperhatikan keindahan dari produknya, hal ini dilihat dari pendapat Syamsul pemilik usaha bengkel mengatakan bahwa:

jika dalam membuat produk, ketahanannya harus dijaga biar pembeli (konsumen) merasa nyaman supaya produknya itu juga tahan lama seperti pintu pagar, pengaman, kanopi contohnya, jika kanopi tidak dibuat kuat bisa-bisa belum setahun sudah ambruk⁶²

⁶⁰Iwan pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 10.30.

⁶¹Kifli pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 13.00.

⁶²Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 08 Desember 2022 pukul 10.00.

Ismail pegawai bengkel las Ikhlas juga mengatakan bahwa :

untuk besi yang kami pakai saat buat barang itu selalu pakai jenis model A yang tebal, biar kuat dan tahan. Biasanya juga pakai model jenis B cuman tipis besinya dan saat ini jarang yang pakai karena diperhitungkan ketahanannya⁶³

Pendapat lain juga dikemukakan oleh Abi selaku konsumen bengkel las Ikhlas:

saya sebagai pembeli sangat memperhitungkan untuk ketahanan barang pesanan saya, makanya kalo pesan barang seperti pagar dibengkel pasti besi tebal yang saya suruh karena kuat dan puas dengan hasilnya⁶⁴

Usaha bengkel las Ikhlas, selain ketahanan pada penggunaan bahannya dalam membuat produk menggunakan besi yang baik juga memberpatikan dari segi keindahannya, seperti yang dikemukakan oleh Ibrahim salah satu pegawai bengkel las Ikhlas mengatakan bahwa:

untuk keindahan barang pesanan pembeli kami juga memiliki fasilitas yang menunjang seperti kopressor mesin dico untuk hasil cat yang halus dan rata, seperti kanopi, pagar, dan lainnya, karna kalo hanya pakai kuas bisa-bisa hasil catnya tidak rata⁶⁵

Syamsul selaku pemilik bengkel las Ikhlas juga mengatakan:

“untuk menarik pembeli, hasil pengerjaan sangat berpengaruh karena pembeli biasanya memesan karena pengerjaan yang dikerjakan sebelumnya atau yang naliat, baik di tetangganya atau barang pesannya sebelumnya, makanya keindahannya juga diperhatikan. Makanya kami melengkapi alat dan bisa deisetiap pengerjaan, seperti dico, pengelasa, pengeboran tembok dan besi”

Terkait ketahanan dan keindahan dari produk usaha bengkel las Ikhlas, Adapun pendapat Herman konsumen bengkel las Ikhlas mengatakan bahwa :

⁶³ Ismail pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 08 Desember 2022 pukul 14.00.

⁶⁴ Abi konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 08 Desember 2022 pukul 15.00.

⁶⁵ Ibrahim pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 08 Desember 2022 pukul 14.00.

kalo saya memesan dibengkel seperti kanopi, yang kuantamakan memang ketahanannya biar merasa aman dan agar tahan lama⁶⁶
 Hasrul salah satu konsumen bengkel las Ikhlas mengatakan bahwa :

yang saya suka kualitasnya itu pengecatannya menggunakan mesin dico, jadi hasil catnya tidak belang-belang jadi enak dilihat⁶⁷

Pendapat diatas dapat di simpulkan bahwa pada usaha bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang memiliki fasilitas yang lengkap, sehingga produk yang dibuatnya tidak hanya berfokus pada ketahanan melainkan juga dari segi keindahan produknya agar konsumen merasa puas.

Penguatan kualitas produk pada Usaha Bengkel Las Ikhlas dalam mengembangkan kualitas produknya, terdapat tiga hal yang diperhatikan menurut Syamsul selaku pemilik usaha Bengkel Las Ikhlas:⁶⁸

1) **Perlengkapan Alat**

Peralatan merupakan barang barang yang digunakan untuk mendukung suatu pekerjaan yang dilakukan lakukan sehingga pekerjaan tersebut dapat berjalan dengan baik dan berjalan lancar. Perlatan pada bengkel khsusnya bengkel las, sangat menunjang kualitas produk yang dikerjakan. Usaha Bengkel Las Ikhlas juga memperhatikan peralatan yang digunakan agar produk yang dibuatnya dapat dikerjakan dengan cepat dan indah, seperti yang diungkapkan oleh Syamsul selaku pemilik Bengkel Las Ikhlas:

peralatan disini sudah cukup lengkap karena untuk harus diperhatikan itu alat, karena tanpa alat yang lengkap itu pasti susah dikerakan pesanannya

⁶⁶Herman konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 08 Desember 2022 pukul 14.00.

⁶⁷Hasrul konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 14.00.

⁶⁸Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 10.00.

orang, seperti mesin bor tembok dan besi, Las strong, Gerinda, Las Karbit, Kompresor, biar mempermudah kerjakan barang napesan pembeli

Perlengkapan alat berperan penting dalam memperindah produk yang dipesan konsumen, seperti yang dikatakan Ibrahim selaku pegawai Bengkel Las

Ikhlas berpendapat:

kalo tanpa kompresor yang dipeka cat diko, pasti pengecatan dilakukan menggunakan kuas, jadi alat itu sangat berguna juga untuk memperindah barang yang napesan pembeli

Pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa perlengkapan alat sangat menunjang kualitas produk bagi usaha bengkel, dikarenakan alat memiliki peranan penting dalam mempermudah dan memperindah produk yang dibuat.

2) **Kualitas Bahan**

Kualitas bahan adalah tingkat mutu atau Kandungan yang terkandung dalam suatu kerajinan. Kualitas bahan sangat memperngaruhi ketahanan produk yang dibuat. Kualitas bahan merupakan strategi yang tepat dalam meningkatkan kualitas produk karena semakin baik kualitas bahan yangdibuat maka semakin baik pula produk yang dibuat.

Usaha Bengkel Las Ikhlas dalam pemilihan bahan biasanya menggunakan besi hollow yang tebal dalam pengerjaan model minimalis, penggunaan besi yan tebal agar proses pengerjaan dapat dilakukan dengan mudah dan juga produk yang dibuat memiliki ketahanan yang baik, terdapat beberapa jenis ketebalan besi hollow seperti yang diungkapkan Syamsul selaku pemilik Bengkel Las Ikhlas yang mengatakan bahwa:

kalo dari besi pipa hollow biasanya terdiri dari tiga jenis, jenis A dengan ketebalan yang tebal, jenis besi AS dengan ketebalan 1,2 mm keatas, besi A dengan ketebalan 1 mm, besi BS dengan ketebalan 0,8 mm, dan besi B dengan ketebalan 0,7. Kualitas dari bahan yang biasa pembeli pesan itu

biasanya besi A dan besi BS, ada juga besi B tetapi jarang karena terlalu tipis⁶⁹

Penggunaan besi yang berkualitas juga menjadi pilihan konsumen, seperti yang diungkapkan Hasrul selaku konsumen Bengkel Las iKhlhas mengungkapkan bahwa:

kalo saya membeli dibengkel ini itu melihat memnag kualitasnya, karena daya tahan yang saya butuhkan, takutnya klo besi tipis cepat rusak tapi selama memesanka di bengkel ini besi tebal semua bahannya makanya kusuka memesan disini⁷⁰

Pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas bahan sangat diperhatikan dalam proses pembuatan produk, khususnya bagi pengusaha bengkel karena kualitas bahan sangat berperan dalam meningkatkan kualitas produk.

b. Penetapan Harga

Harga banyak dihubung-hubungkan dengan beberapahal, tetapi semua berawal dari hal-halsederhana yang tidak dipahami oleh masyarakat. Maksudnya bahwa banyak yang belum memahami makna harga, walaupun konsepnya cukup mudah didefinisikan dengan istilah umum. Beberapa konsep yang salung berkaitan dalam teori ekonomi yaitu: harga (price) dan nilai (utility).

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga atas sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan keuntungan. Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan

⁶⁹ Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 10.00.

⁷⁰ Hasrul konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 08 Desember 2022 pukul 10.00.

harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin. Berikut ini adalah strategi penetapan harga pada Bengkel Las Ikhlas menurut Syamsul sebagai pemilik Bengkel Las Ikhlas:

1) Tahapan Penetapan Harga Bengkel Las Ikhlas

Bengkel Las Ikhlas dalam menetapkan harga pada usahanya, terdapat tiga tahapan yang dilakukan seperti yang diungkapkan oleh Syamsul selaku pemilik usaha Bengkel Las Ikhlas sebagai berikut:

a) Pemilihan Jenis Bahan dan Model Barang

Pemilihan jenis bahan untuk pembuatan pagar, pintu, kanopi dan sejenisnya ada syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi mulai dari rancangan awal, pemilihan hingga pembelian material. Material yang dipilih ini tentunya diharapkan dapat memenuhi standar. Hal ini tentunya selaras agar pembuatan dapat berdiri kokoh, kuat dan tahan lama. Pemilihan material tentu memiliki ketahanan yang berbeda tergantung dengan jenis material yang digunakan. Salah satu jenis material yang sering digunakan bengkel las Ikhlas dalam pembuatan pagar, pintu, kanopi dan sejenisnya adalah besi pipa hollow.

Besi hollow adalah material konstruksi berbentuk kotak atau persegi panjang dengan rongga di bagian tengah sehingga bentuknya menyerupai pipa. Besi pipa hollow memiliki banyak jenis, namun terdapat 3 jenis besi pipa hollow yang sering digunakan bengkel las Ikhlas sebagaimana yang dinyatakan oleh Syamsul sebagai pemilik bengkel las Ikhlas yaitu:

kalo pembuatan pintu, pagar, atau kanopi itu biasanya kami gunakan besi pipa hollow, besi hollow ini banyak jenisnya cuman yang sering kita gunakan disini itu seperti besi hollow hitam, besi hollow galvanis dan hollow Stainless⁷¹

Jenis besi diatas yakni besi hollow galvanis yang banyak diminati oleh konsumen bengkel las Ikhlas, seperti yang dikemukakan oleh Ismail selaku pegawai bengkel las Ikhlas:

biasanya yang sering saya kerja itu besi model galvanis, karena tidak mudah berkarat, jadi banyak disukai pembeli, cuman susahnya itu dibagian pengecatan karena harus di cat poksi dulu sebagai cat dasar biar cat aslinya melengket dengan baik, kalo tidak di cat poksi mudah terkelupas cat aslinya⁷²

Besi pipa hollow memiliki ketebalan yang berbeda-beda dan harga yang berbeda juga tergantung dari ketebalan besinya, semakin tebal besinya maka semakin mahal juga harganya, Kifli salahsatu pegawai menjelaskan bahwa:

besi itu kalo semakin tebal maka semakin mahal juga, seperti besi pipa hollow yang punya ketebalan yang berbeda, besi pipa hollow ada beberapa jenis ketebalannya, besi AS dengan ketebalan 1,2 mm, besi A dengan ketebalan 1 mm, besi BS dengan ketebalan 0,8 mm⁷³

b) Total Biaya Produksi

Biaya produksi sangat diperhitungkan dalam menetapkan suatu harga dalam barang yang diproduksi, mempersiapkan anggaran dalam penyusunan biaya operasional pengerjaan yang terdiri dari banyak komponen seperti anggaran bahan, anggaran listrik dan gaji pegawai. Biaya produksi dalam suatu pengerjaan pada usaha bengkel khususnya usaha bengkel las Ikhlas

⁷¹ Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 12 Desember 2022 pukul 10.00.

⁷² Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 10.00.

⁷³ Kifli pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 12 Desember 2022 pukul 10.00.

memperkirakan berbagai parameter seperti listrik, pendapatan dan bahan yang di perkiraan jumlah produksi yang dibutuhkan untuk memproduksi barang pesanan konsumen. Seperti yang dikatakan Ibrahim selaku pegawai bengkel menyatakan bahwa:

kalo pembeli memesan pagar atau kanopi biasanya diliatkan dulu modelnya baru ditentukan jenis bahan yang mau digunakan, karna akan diperhitungkan semuanya seperti biaya listrik yang digunakan, harga besi, kawat las dan bagai mana modelnya, karna semakin susah model diminta pelanggan pengerjaannya juga agak lama⁷⁴

Total biaya produksi merupakan dasar untuk menyusun anggaran biaya tentang bahan baku dan bahan habis pakai lainnya yang akan dibeli. Juga, itu membentuk dasar untuk memutuskan berapa banyak tenaga kerja yang akan dipekerjakan. Keputusan manajerial penting lainnya seperti kebutuhan dan jumlah bahan yang dipergunakan untuk produksi.

c) **Pertimbangan**

Pertimbangan penetapan harga meliputi sebagai berikut:

(1) **Objek Akad (barang pesanan)**

Barang yang dipesan oleh pembeli harus jelas bentuk, ukuran dan jenis besi yang digunakan. Karena setiap besi memiliki harga yang berbeda-beda sesuai dengan kualitas besi tersebut. Hal ini dapat dilihat dari pendapat syamsul pemilik bengkel las Ikhlas yang mengatakan bahwa:

kalo dari besi pipa hollow biasanya terdiri dari tiga jenis, jenis A dengan ketebalan yang tebal, jenis besi AS dengan ketebalan 1,2 mm keatas, besi A dengan ketebalan 1 mm, besi BS dengan ketebalan 0,8 mm, dan besi B dengan ketebalan 0,7. Kualitas dari bahan yang biasa pembeli pesan itu

⁷⁴ Ibrahim pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengne Kabupaten Pinrang, Selasa, 13 Desember 2022 pukul 13.00.

biasanya besi A dan besi BS, ada juga besi B tetapi jarang karena terlalu tipis⁷⁵

Herman selaku konsumen Bengkel Las Ikhlas juga mengatakan bahwa: Kalo memesanka barang pasti disuruh pilih model yang kuinginkan, baru kutentukanmi barang dan modelnya, sudah itu saya membayar panjar sebagai pembeli bahan, dan sejauh ini amanji untuk panjarnya.⁷⁶

Pada bisnis udaha bengkel las Ikhlas di kabupaten pinrang apabila barang pesanan cacat atau tidak sesuai dengan pesanan pembeli maka barang dikembalikan kepada pembuat pesanan untuk diperbaiki. Hal ini sesuai dengan pendapat Syamsul pemilik bengkel las Ikhlas yang menyatakan bahwa:

kalau barang tidak sesuai atau ada yang salah biasanya dikembalikan i oleh konsumen untuk diperbaiki⁷⁷

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Kifli salah satu pegawai bengkel las Ikhlas yang mengatakan bahwa:

nasuruhki lagi perbaiki tapi tergantung bagaimana tidak sesuainya, kalau sedikitji biasanya kita kerja disana tapi kalau ternyata banyak perubahan kita bawa kembali ke tempat kerja baru diperbaiki⁷⁸

Pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa apabila barang pesanan cacat atau tidak sesuai dengan keinginan pembeli maka barang tersebut dikembalikan ke pembuat pesanan untuk diperbaiki. Ada pula pesanan yang apabila barang tidak sesuai dengan pesanan, pemesan tetap menerima barang tersebut. Hal ini sesuai pendapat Iwan salah satu pegawai bengkel las ikhlas yang mengatakan bahwa:

⁷⁵ Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 05 Desember 2022 pukul 10.00.

⁷⁶ Herman Konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 15.00.

⁷⁷ Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 12 Desember 2022 pukul 14.00.

⁷⁸ Kifli pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Senin, 12 Desember 2022 pukul 15.00.

jika barang tidak sesuai dengan pesanan, itu tergantung dari pemilik barang kalau pemilik barang ingin kita untuk mengubahnya maka kita ubah. Kita lakukan kerja ulang untuk mengubahnya kembali. Jika pemilik barang terima-terima saja maka yah begitu saja tidak diperbaiki⁷⁹

Pendapat diatas mengenai cacat barang dan barang yang tidak sesuai dengan pesanan pembeli ada beberapa bengkel las telah sesuai dengan akad istishna dimana pemilik usaha bengkel las memberi hak *khiyar* (memilih) kepada pemesan barang untuk memilih untuk melanjutkan pesanan atau membatalkannya. Namun sejauh ini dari beberapa wawancara yang telah dilakukan belum ditemukan adanya pembeli yang membatalkan barang pesanan karena adanya cacat ataupun barang tidak sesuai dengan pesanan mereka.

(2) Panjar (DP)

Panjar (DP) dalam bahasa Arab adalah “*urbun*”. Secara bahasa artinya yang kata jadi transaksi dalam jual beli. Bentuk jual beli ini dapat diberi gambaran sebagai berikut:

Sejumlah uang yang dibayarkan di muka oleh seseorang pembeli barang kepada si penjual. Bila transaksi itu mereka lanjutkan maka uang muka itu dimasukkan ke dalam harga pembayaran. Kalau tidak jadi, maka menjadi milik si penjual atau dengan ketentuan apabila si pembeli mengambil barang tersebut maka uang Panjar tersebut dihitung pembayaran dan bila gagal maka itu milik penjual.

Panjar dalam usaha bengkel khususnya pada usaha bengkel las Ikhlas diberikan pada saat sebelum melakukan pengerjaan barang. Biasanya

⁷⁹ Iwan pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 10.00.

digunakan pembuat barang untuk membeli besi dan bahan lain untuk pengerjaan barang.

Hal ini seperti yang dikatakan oleh Syamsul selaku pemilik bengkel las Ikhlas di kabupaten Pinrang bahwa:

proses pembayaran pesanan biasanya konsumen memberikan modal awal untuk keperluan barang pesanan seperti pembelian besi, kawat las, mata gulindra dan lain-lain⁸⁰

Pemberian panjar juga dilakukan beberapa pelaku usaha bengkel seperti pendapat pak Bayon salah satu pemilik bengkel las di kabupaten Pinrang yang mengatakan bahwa:

Kalau saya biasanya saya meminta panjar kepada orang yang memesan untuk dibelikan barangnya saat barang sudah selesai saya tinggal ambil sisanya⁸¹

Rosyana selaku konsumen Bengkel Las Ikhlas mengatakan:

Kalo memesanka barang biasanya kasi sanjar kebengkel sebagai panjarnya dan alhamdulillah sesuaiji pembayarannya dan bahan yang saya pesan⁸²

Mega selaku konsumen Bengkel Las Ikhlas juga mengatakan :

Untuk pembayarannya sesuai dengan model dan bahan kalo memesanka, harganya juga terjangkau⁸³

Pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa usaha bengkel las di kabupaten Pinrang memberikan Panjar untuk membeli bahan-bahan yang dipakai untuk pesanan barang yang konsumen inginkan, setelah barang selesai baru dilakukan pelunasan barang

⁸⁰ Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 11.00.

⁸¹ Bayon salah satu pemilik usaha bengkel las di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 16.00.

⁸² Rosyana Konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 11.00.

⁸³ Mega Konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 15.00.

Panjar yang sudah diberikan lalu pemesan membatalkan barang pesanan, maka panjar menjadi milik pemilik usaha sebaliknya jika pemilik usaha yang membatalkan pesanan maka panjar harus dikembalikan kepada pemesan barang. Hal ini sesuai pendapat Syamsul pemilik bengkel las Ikhlas di kabupaten Pinrang bahwa:

Kalau sudahmih dibelikan besi panjarnya maka tidak bisa dikembalikan uangnya sama pemesanan barang tapi tidak pernah Pak dapat situasi seperti ini;⁸⁴

Urbun atau panjar memiliki dua tujuan pertama *urbun* yang dimaksudkan sebagai bukti untuk memperkuat akad di mana akad tidak boleh diputuskan secara sepihak oleh salah satu pihak selama tidak ada persetujuan atau adat kebiasaan yang menentukan lain. Dengan demikian, *urbun* merupakan sebagian dari pelaksanaan perikatan salah satu pihak, merupakan bagian pembayaran yang dipercepat. Kedua *urbun* juga dimaksudkan sebagai pemberian hak kepada masing-masing pihak untuk memutuskan akad secara sepihak dalam jangka waktu yang ditentukan dalam adat kebiasaan atau yang disepakati oleh para pihak sendiri dengan imbalan *urbun* yang dibayarkan. Apabila yang memutuskan akad adalah pihak pembayar *urbun* maka ia kehilangan *urbun* tersebut (sebagai kompensasi pembatalan akad) yang dalam waktu yang sama menjadi hak penerima *urbun*. Sebaliknya apabila pihak yang memutuskan akad adalah pihak penerima *urbun* yang telah dibayar mitranya di samping tambahan sebesar jumlah *urbun* tersebut sebagai kompensasi kepada mitranya atas tindakannya membatalkan akad.

⁸⁴ Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 11.00.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa jual beli *urbun* hukumnya boleh, namun harus ditentukan batas waktu *khiyar* (pilihan apakah jual beli jadi atau tidak jadi) bagi pembeli. Karena tidak ditentukan, maka tidak ada kepastian sampai kapan penjual harus menunggu.

2) Keterjangkauan Harga

Harga merupakan salah satu persyaratan transaksi yang dilakukan dalam usaha bengkel dan harga memiliki peranan yang penting dalam menjalin kerjasama antara pengusaha dan konsumen. Dalam Usaha Bengkel Las Ikhlas keterjangkauan harga merupakan strategi dalam mengembangkan usaha dalam menarik minat konsumen untuk memesan produk.

Harga dalam Bengkel Las Ikhlas memberikan keterjangkauan harga pada konsumen memberikan diskon untuk konsumen baru sebagai bentuk pemasarannya, seperti yang disampaikan oleh Syamsul yang mengatakan bahwa:

kalo ada pelanggan baru atau pelanggan di sekitas BTN, kami kasi diskon biasanya biar bengkel kami diketahui masyarakat kalo ada juga bengkel disini, diskon biasa juga dikasi pelanggan kalo banyak pesannya, contohnya kanopi, kanopi itu kami tarif dengan harga 250 ribu / meter, tapi kalo banyak kami tariff 200 ribu / meter⁸⁵

Keterjangkauan harga juga menjadi peranan penting dalam menjadikan usaha bengkel sebagai langganan untuk konsumen, seperti yang diungkapkan Herman selaku konsumen Bengkel Las Ikhlas yang mengatakan:

kalo saya senang memesan barang di bengkel ini karena harga yang diberikan sesuai dengan kualitas kualitas barangnya dan terjangkau juga⁸⁶

⁸⁵Syamsul Asis pemilik bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 11.00.

⁸⁶Herman konsumen bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 11.00.

Harga dalam produk Bengkel Las Ikhlas juga relatif murah dibanding bengkel lainnya karena bahan yang digunakan terjangkau harga dan lebih irit, seperti dalam pengelasan khususnya pengelasan karbit yang menggunakan tabung gas dengan harga 20 ribu hingga 25 ribu 3 kilo gram dengan pemakaian 3 hari hingga 1 minggu yang jauh lebih murah dibandingkan karbit dengan harga 25 ribu / kilo gram dengan penggunaan 1-2 hari, seperti yang diungkapkan Iwan selaku pemilik Bengkel Las Ikhlas yang mengatakan bahwa:

kalo harga yang terjangkau mungkin iya karena disini menggunakan pengelasan karbit menggunakan tabung gas dan setahu saya jarang ada yang pakai tabung gas untuk mengelas kecuali kalo untuk potong besi tebal, dan harganya juga terjangkau yang lebih irit digunakan karena kalo tabung gas itu hanya 20-25 ribu sedangkan kalo karbit itu 25 ribu perkilonya kalo tidak salah⁸⁷

Pendapat diatas dapat disimpulkan penetapan harga pada Bengkel Las Ikhlas memiliki keterjangkauan harga bagi konsumennya katena menggunakan bahan yang lebih irit.

B. Pembahasan

Meskipun dalam melakukan aktivitas usaha dibolehkan dalam Islam serta dalam mengembangkan usaha, tentunya dalam pelaksanaannya harus memenuhi aturan-aturan *Syariat* Islam. seperti penipuan terhadap banyaknya barang pesanan yang tidak sesuai, pembayaran yang tidak tepat waktu, merupakan sesuatu yang tidak diperbolehkan dalam Islam, karena ini merupakan kezaliman karena tidak sesuai dengan akad.

M. Quraish Shihab menetapkan 4 prinsip ekonomi Islam: tauhid, keadilan dan keseimbangan, kehendak bebas dan tanggung jawab. jual beli pesanan pada usaha

⁸⁷Iwan Pegawai bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang, wawancara di Kelurahan Bentengge Kabupaten Pinrang, Kamis, 15 Desember 2022 pukul 11.00.

bengkel las Ikhlas di kabupaten Pinrang apabila dikaitkan dengan prinsip ekonomi Islam sebagai berikut:

Prinsip Tauhid

Tauhid dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las Ikhlas di kabupaten Pinrang mengajarkan bahwa barang-barang yang diproduksi adalah barang yang baik dan halal. pembuat barang menerima pesanan seperti pagar rumah, jendela, kanopi, dan sebagainya. serta dalam akad kedua pihak sama-sama Ridha. pembuat menjelaskan barang-barang yang dibuat agar tidak terjadinya perselisihan diantara kedua pihak ketika barang pesanan telah selesai dibuat. Menyerahkan barang pesanan sesuai dengan waktu yang ditentukan dan membayar hak membuat barang tepat waktu.

1. Prinsip Keadilan dan Keseimbangan

Keadilan dalam usaha jual beli pesanan pada usaha bengkel las Ikhlas di Kabupaten Pinrang dilihat dari semua pihak yang berakad dalam jual beli pesanan memiliki hak yang sama, artinya kedua pihak memiliki hak untuk didengarkan pendapatnya. pembuat barang pesanan memiliki hak untuk menerima pesanan dari konsumen, menerima pembayaran sesuai kesepakatan berdasarkan kualitas barang yang telah disepakati, dan menjelaskan kepada konsumen Seperti apa spesifikasi barang pesanan yang akan dibuat. sedangkan konsumen memiliki hak untuk memilih Seperti apa kualitas barang yang mereka inginkan baik itu jenis besi yang akan digunakan, model barang yang akan dibuat dan konsumen memiliki hak untuk meminta perbaikan ulang apabila barang yang diterima cacat.

2. Prinsip kehendak bebas

Manusia berhak mendapatkan anugerah kebebasan untuk memilih jalan yang terbentang di hadapannya baik ataupun buruk. Manusia yang baik di sisi Allah SWT. ialah manusia yang mampu menggunakan kebebasan itu dalam rangka penerapan tauhid. begitu pula dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las Ikhlas di kabupaten Pinrang. Membuat barang memiliki kehendak bebas untuk memilih barang-barang pesanan seperti apa yang ingin dia kerjakan. begitu pula konsumen memiliki kehendak bebas di bengkel las mana dia akan memesan barang, dan memiliki bentuk dan kualitas barang sesuai dengan yang dia inginkan.

3. Prinsip tanggung jawab

Manusia diberikan kebebasan untuk menentukan jalan hidup dan memilih bidang usaha ekonomi yang akan dilakukan, namun kebebasannya ini harus bertanggung jawab. pembuat barang bertanggung jawab terhadap seluruh kesepakatan yang mereka buat ketika melakukan akad, mengganti barang pesanan apabila terdapat cacat. dan Konsumen juga bertanggung jawab terhadap apa yang mereka sepakati.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

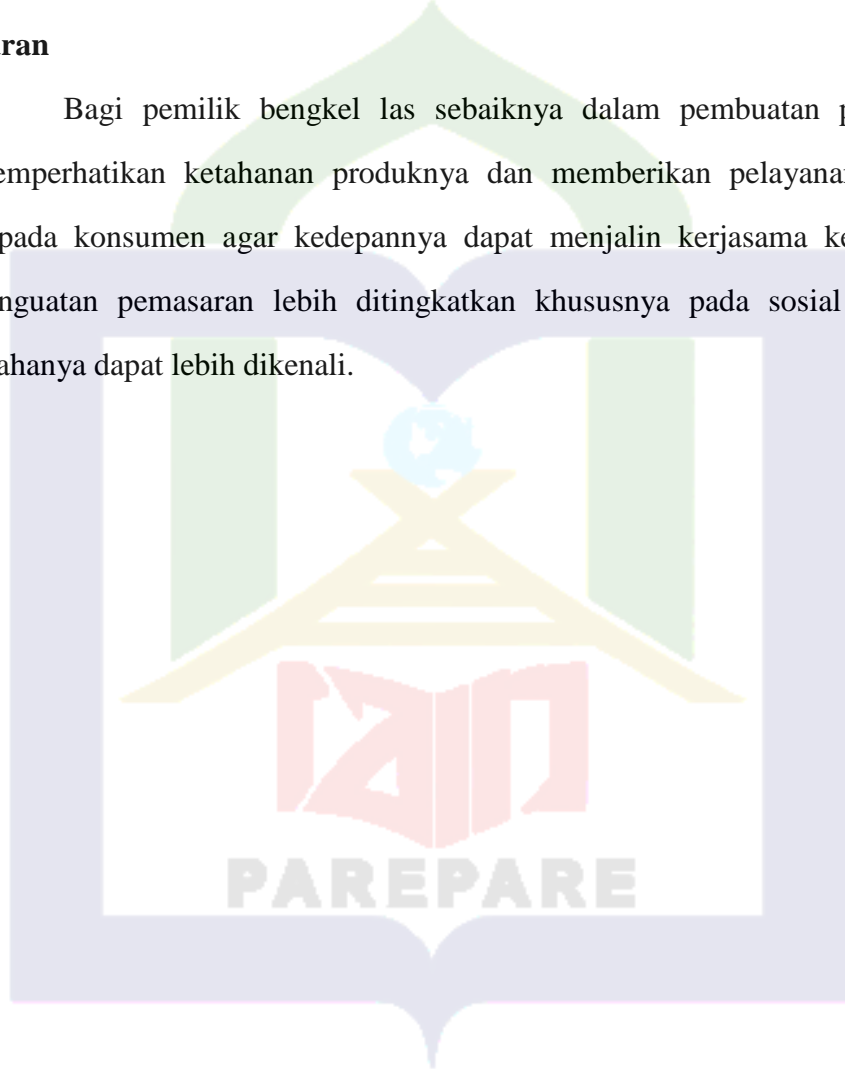
Berdasarkan data serta penelitian yang telah dilakukan dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah) dapat diimpulkan bahwa:

1. Proses pengembangan usaha pada usaha Bengkel Las Ikhlas di Kabupaten Pinrang dalam meningkatkan kualitas produknya, menggunakan bahan yang berkualitas dan baik serta memperhatikan keindahan produk yang dibuatnya.
2. Penetapan harga yang dilakukan Bengkel Las Ikhlas dalam mengembangkan usaha, pekerja bengkel memberikan rekomendasi pada konsumen terhadap barang pesannya serta menjelaskan bentuk model dan ketahanan produk yang akan dibuatnya, dan serta keterjangkauan harga yang diberikan konsumen.
3. Proses jual beli pesanan pada usaha bengkel las Ikhlas di kabupaten Pinrang ditinjau dari prinsip tauhid, yaitu kesepakatan yang dilakukan telah sesuai dengan syariat Islam, di mana barang pesanan yang dibuat merupakan barang yang memiliki manfaat. Prinsip keadilan, yaitu pembuatan barang dan konsumen memiliki hak yang sama. Pembuat barang memiliki hak untuk menerima pembayaran sesuai dengan kualitas barang yang dibuat, sementara konsumen memiliki hak untuk menentukan kualitas barang yang dipesan. Prinsip kehendak bebas, yaitu pemilik barang memiliki kehendak untuk menerima barang pesanan sesuai dengan apa yang dia inginkan, sedangkan konsumen memiliki kebebasan memiliki spesifikasi barang yang dia inginkan.

dan prinsip tanggung jawab, yaitu pembuat barang bertanggung jawab mengganti barang apabila barang yang diterima konsumen memiliki cacat, sedangkan konsumen bertanggung jawab untuk membayar harga barang kepada pembuat barang sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

B. Saran

Bagi pemilik bengkel las sebaiknya dalam pembuatan produk lebih memperhatikan ketahanan produknya dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen agar kedepannya dapat menjalin kerjasama kembali, serta penguatan pemasaran lebih ditingkatkan khususnya pada sosial media agar usahanya dapat lebih dikenali.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

Kementrian Agama RI. Al-Qur'an dan Terjemahannya

Sumber Buku:

- A. Rahman Ritoga, dan Abd Rahman Dahlan. 1997. *Ensiklopedia Hukum Islam*. Jakarta: PT Ichtiar Baru Van Hoeve
- Abdul, Aziz. 2013. *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*. Bandung: Alfabeta
- Abdul Manap. 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Adiwarman Karim. 2003. *Ekonomi Mikro Isla*. Jakarta: Penerbit III T Indonesia
- Adiwarman Karim. 2007. *Ekonomi Mikro dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Akhmad Mujahidin. 2007. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Wali Pers
- ALMATH, Muhammad Faiz, *Qobasun Min Nuri Muhammad Saw.*, (Jakarta : Gema Insani Press, 1991, HR. Ahmad 4: 141)
- Ari Sudarman. 2004. *Teori Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: BPFE
- Bambang Suryanto dan Daryanto. 2018. *Manajemen Bisnis Usaha Kecil*. Tangerang: Tira Smart
- Buchari Alma. *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Burhan Bungin. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Danang Sunyoto. 2012. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Konsep, Strategi, dan Kasus*. Yogyakarta: CAPS
- David Cravens. 1996. *Pemasaran Strategis*. Jakarta: Erlangga
- Deddy Maulana. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya
- Deki Anwar. 2014. *Ekonomi Mikro Islam*. Palembang: Noe Fikri Offset
- Departemen Agama Republik Indonesia. 1994. *Al Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang:

- Departemen Pendidikan Nasional. 2002. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Grafindo
- Edi Kusnadi. 2008. *Metodologi Penelitian, (Aplikasi Praktis)*, (Jakarta Timur: Ramayana Pers
- Fajar Laksana. 2008. *Manajemen Pemasaran, Edisi Pertama*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Fandy Tjiptono. 2014. *Pemasaran Jasa, Prinsip, Penerapan & Penelitian*, Yogyakarta: Andi
- Harmaizar. 2003. *Menangkap Peluang Usaha*. Bekasi: CV Dian Anugrah Prakasa
- Herman. 2006. *Marketing Strategy*. Yogyakarta: Andi Offset
- Husein Umar. 2001. *Strategi Manajemen in Action : Konsep Teori dan Teknik Menganalisa Manajemen Strategi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar. 2006. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Indriyo Gitosudarmo. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE
- Kasmir. 2012. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo
- Lexy J. Moelong. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya
- M. Fuad, dkk. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- M. Quraish Shihab. 2009. *Wawasan Al-Qur'an*. Bandung: Mizan
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Islam, Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana
- Marius Angipora. 2008. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo
- Muhammad Kamal Zubair. 2020. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2020*. Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press
- Muhammad Syaltut. 1990. *Tafsir Al-Qur'an al-Karim*. Bandung: CV Diponegoro
- Panji Anoraga. 2009. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta
- Peter Salim dan Yenni Salim. 1991. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Modern English Press

- Philip Kotler dan Kevin Lane. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Sedarmayanti. 2018. *Manajemen Strategi*. Bandung: PT Refika Aditama
- Senja Nilasari. 2014. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Dunia Cerdas
- Suharsimi Arikunto. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Sugiyono. 2010. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. 2005. Bandung: Alfabeta

Sumber Skripsi dan Jurnal:

- Abdul Hafis, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Prospek Pengembangan Usaha Kerupuk dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Gelogor Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat*. Skripsi:, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mataram, Mataram. 2017.
- Christy, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Citra Merek, Kepercayaan Merek dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian Jasa Bengkel Las Sinar Baru di Jepara*, Jurnal, Jurusan Manajemen Fakultas,Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro. Volume 5, Nomor 2, Tahun 2016.
- Iqbal Fauzi, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas)*. Skripsi FEBI IAIN Purwokerto, Purwokerto. 2018.
- Kerakyatan, *Study Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros*. Jurnal Sosiohumaniora. Vol. 19, No. 12. 2017
- Mustaghfiroh. *Pengembangan Usaha Ikan Asap dengan Menggunakan SWOT (Studi Kasus pada Usaha Ikan Asap Kasmiati Desa Goyangan Kec. Trangkil Kab. Pati)*. Skripsi STAIN Kudus, Kudus. 2017
- Risda Pratiwi , *“Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. UUL Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai kabupaten Langkat)*. Skripsi Jurusan Ekonomi Islam, UIN Sumatera Utara. 2018.
- Seruni, *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Kue Kering Nutsafir Gomong Kota Mataram*. Skripsi. Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mataram, Mataram. 2019





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.5647/In.39.8/PP.00.9/12/2022
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KABUPATEN PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : ZULKARNAIN
Tempat/ Tgl. Lahir : RAMPOANG, 31 DESEMBER 2000
NIM : 18.2400.047
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
Semester : IX (SEMBILAN)
Alamat : BTN PALEM HIJAU, KELURAHAN BENTENGNGE,
KECAMATAN WATANG SAWITTO, KABUPATEN
PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MELALUI KUALITAS PRODUK DAN PENETAPAN HARGA PADA BENGKEL LAS IKHLAS KABUPATEN PINRANG (ANALISIS EKONOMI SYARIAH)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Desember sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 1 Desember 2022
Dekan,



Muzdalifah Muhammadun



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

**KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG**
 Nomor : 503/0652/PENELITIAN/DPMPPTSP/12/2022

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

- Menimbang** : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 02-12-2022 atas nama ZULKARNAIN, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.
- Mengingat** : 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
 8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.
- Memperhatikan** : 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 1902/R/T.Teknis/DPMPPTSP/12/2022, Tanggal : 02-12-2022
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0652/BAP/PENELITIAN/DPMPPTSP/12/2022, Tanggal : 02-12-2022

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
KESATU : Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :
- 1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
 - 2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO. 8 SOREANG, KOTA PARE-PARE
 - 3. Nama Peneliti : ZULKARNAIN
 - 4. Judul Penelitian : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MELALUI KUALITAS PRODUK DAN PENETAPAN HARGA PADA BENGKEL LAS IKHLAS KABUPATEN PINRANG (ANALISIS EKONOMI ISLAM)
 - 5. Jangka waktu Penelitian : 1 Bulan
 - 6. Sasaran/target Penelitian : KONSUMEN DAN PELAKU USAHA BENGKEL LAS IKHLAS KAB. PINRANG
 - 7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Watang Sawitto
- KEDUA** : Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 02-06-2023.
- KETIGA** : Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.
- KEEMPAT** : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 02 Desember 2022



Biaya : Rp 0,-

Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :
ANDI MIRANI, AP.,M.Si
 NIP. 197406031993112001
Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan **sertifikat elektronik** yang diterbitkan BSrE



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. AmalBakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307

VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

NAMA MAHASISWA : ZULKARNAIN
NIM : 18.2400.047
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI : EKONOMI SYARIAH
JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MELALUI
KUALITAS PRODUK DAN PENETAPAN HARGA PADA BENGKEL
LAS IKHLAS KABUPATEN PINRANG (ANALISIS EKONOMI ISLAM)

Instrumen Penelitian

Pihak Pertama (Pemilik Bengkel Las Ikhlas)

1. Bagaimana Deskripsi usaha Bengkel Las Ikhlas?
2. Bagaimana strategi dalam mengembangkan usaha Bengkel Las Ikhlas?
3. Bagaimana strategi dalam memperkuat produk yang dibuat?
4. Bagaimana strategi dalam memperindah produk yang dibuat?
5. Bagaimana jenis bahan yang digunakan Bengkel Las Ikhlas?
6. Bagaimana tahapan dalam menentukan harga pada usaha Bengkel Las Ikhlas?

7. Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen pada usaha Bengkel Las Ikhlas?
8. Apakah Bengkel Las Ikhlas memberi diskon dan bagaimana cara menentukan diskon?

Pihak Kedua (Konsumen Bengkel Las Ikhlas)

1. Mengapa konsumen memilih Bengkel Las Ikhlas dalam memesan produk?
2. Apakah konsumen merasa puas dengan kualitas produk pada Bengkel Las Ikhlas?
3. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan oleh konsumen?
4. Apakah konsumen membayar sesuai dengan nilai yang disepakati?

Parepare, 11 Juli 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Dr. Muzdah Fah Muhammadun, M.Ag.


Rusnana, M.Ag.

NIP: 19710208 200112 2 002

NIP: 19680205 200312 2 001

Tabulasi Jawaban Instrumen

No.	Pertanyaan	Responden	Transkrip Jawaban	Koding
1.	Bagaimana Deskripsi usaha Bengkel Las Ikhlas?	Syamsul	Usaha bengkel las berdiri pada tahun 1999, pada saat itu aktivitas usaha banyak menggunakan tenaga manusia belum banyak beredar mesin untuk mempermudah pekerjaan, seperti Gerinda, bor tangan dan lainnya, sehingga aktivitas usaha hanya menggunakan gergasi tangan, amplas tangan dan lainnya.	Faktor-faktor
2.	Bagaimana strategi dalam mengembangkan usaha Bengkel Las Ikhlas?	Syamsul	Tujuan usaha kami itu amanah dan kepuasan pembeli, makanya mempertahankan produk dalam kualitas yang baik itu kami jaga, seperti pengaman jendela, pintu, roling tangga dan lainnya.	Strategi
		Ibrahim	Kalo strategi dalam memperbanyak pemesanan biasanya kami juga pandai-pandai lihat peluang, seperti klo ada pembeli punya rumah baru, baru dikerja pagarnya atau pengaman jendelanya maka kami usahakan kasibagus pengerjaan biar kedepannya memesan kebengkel kami sebaliknya kalo kurang baik pengerjaan biasanya cari bengkel lain itu	Strategi
3.	Bagaimana strategi dalam memperkuat produk yang dibuat?	Iwan	jika pembeli memesan barang seperti pengaman jendela maka kami itu betul-betul perhatikan barangnya (produk), baik dari segi ukuran maupun kekuatannya karna salah sedikit saja barangnya bisa-bisa longgar maupun tidak muat karna itu bisa merusak pemandangannya	Strategi
		Syamsul	untuk menarik pembeli, hasil pengerjaan sangat berpengaruh karena pembeli biasanya memesan karena pengerjaan yang dikerjakan sebelumnya atau yang nalihat, baik di tetangganya atau barang pesanannya sebelumnya, makanya keindahannya juga diperhatikan. Makanya kami melengkapi alat dan	Faktor-faktor

			bisa deisetiap pengerjaan, seperti dico, pengelasa, pengeboran tembok dan besi	
4.	Bagaimana strategi dalam memperindah produk yang dibuat?	Ibrahim	Untuk keindahan barang pesanan pembeli kami juga memiliki fasilitas yang menunjang seperti kopressor mesin dico untuk hasil cat yang halus dan rata, seperti kanopi, pagar, dan lainnya, karna kalo hanya pakai kuas bisa-bisa hasil catnya tidak rata	Strategi
5.	Bagaimana jenis bahan yang digunakan Bengkel Las Ikhlas?	Ismail	untuk besi yang kami pakai saat buat barang itu selalu pakai jenis model A yang tebal, biar kuat dan tahan. Baiasa juga pakai model jenis B cuman tipis besinya dan saat ini jarang yang pakai karena diperhitungkan ketahanannya	Strategi
		Syamsul	kalo pembuatan pintu, pagar, atau kanopi itu biasanya kami gunakan besi pipa hollow, besi hollow ini banyak jenisnya cuman yang sering kita gunakan disini itu seperi besi hollow hitam, besi hollow galvanis dan hollow Stainless	
6.	Bagaimana tahapan dalam menentukan harga pada usaha Bengkel Las Ikhlas?	Syamsul	Tahapan pada Usaha Bengkel Las Ikhlas terdapat tiga, yaitu: Pemilihan jenis bahan dan model bahan, Total biaya produksi, dan Penetapan harga.	Bentuk-bentuk
7.	Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen pada usaha Bengkel Las Ikhlas?	Ibrahim	Kalo pembeli memesan pagar atau kanopi biasanya diliatkan dulu modelnya baru ditentukan jenis bahan yang mau digunakan, karna akan diperhitungkan semuanya seperti biaya listrik yang digunakan, harga besi, kawat las dan bagai mana modelnya, karna semakin susah model diminta pelanggan pengerjaannya juga agak lama	Strategi
		Syamsul	proses pembayaran pesanan biasanya konsumen memberikan modal awal untuk keperluan barang pesanan seperti pembelian besi, kawat las, mata gulindra dan lain-lain	
8.	Apakah Bengkel Las Ikhlas	Syamsul	Kalo ada pelanggan baru atau pelanggan di sekitas BTN, kami kasi	Faktor-faktor

	memberi diskon dan bagaimana cara menentukan diskon?		diskon biasanya biar bengkel kami diketahui masyarakat kalo ada juga bengkel disini, diskon biasa juga dikasi pelanggan kalo banyak pesannya, contohnya kanopi, kanopi itu kami tarif dengan harga 250 ribu / meter, tapi kalo banyak kami tariff 200 ribu / meter	
		Iwan	kalo harga yang terjangkau mungkin iya karena disini menggunakan pengelasan karbit menggunakan tabung gas dan setahu saya jarang ada yang pakai tabung gas untuk mengelas kecuali kalao untuk potong besi tebal, dan harganya juga terjangkau yang lebih irit digunakan karena kalo tabung gas itu hanya 20-25 ribu sedangkan kalo karbit itu 25 ribu perkilonya kalo tidak salah	
9.	Mengapa konsumen memilih Bengkel Las Ikhlas dalam memesan produk?	Herman	Kalo saya senang memesan barang di bengkel ini karena harga yang diberikan sesuai dengan kualitas kualitas barangnya dan terjangkau juga	Strategi
		Hasrul	yang saya suka kualitasnya itu pengecatannya menggunakan mesin dico, jadi hasil catnya tidak belang-belang jadi enak dilihat	
10.	Apakah konsumen merasa puas dengan kualitas produk pada Bengkel Las Ikhlas?	Hasrul	kalo saya membeli dibengkel ini itu melihat memang kualitasnya, karena daya tahan yang saya butuhkan, takutnya klo besi tipis cepat rusak tapi selama memesanka di bengkel ini besi tebal semua bahannya makanya kusuka memesan disini	Strategi
		Abi	Saya sebagai pembeli sangat memperhitungkan untuk ketahanan barang pesanan saya, makanya kalo pesan barang seperti pagar dibengkel pasti besi tebal yang saya suruh karena kuat, dan puas dengan hasilnya	
11.	Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan	Herman	Kalo memesanka barang pasti disuruh pilih model yang kuinginkan, baru kutentukanmi barang dan modelnya, sudah itu saya	Strategi

	oleh konsumen?		membayar panjar sebagai pembeli besi, dan sejauh ini amanji untuk panjarnya	
12.	Apakah konsumen membayar sesuai dengan nilai yang disepakati?	Mega	Untuk pembayarannya sesuai dengan model dan bahan kalo memesanka, harganya juga terjangkau.	Strategi
		Rosyana	Kalo memesanka barang biasanya kasi sanjar kebengkel sebagai panjarnya dan alhamdulillah sesuaiji pembayarannya dan bahan yang saya pesan	



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

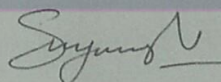
Nama : Syamsul
Umur : 62
Alamat : BTN. Palm Hijau
Jenis kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Tukang Las

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang 05. Desember 2022

Yang bersangkutan,



Syamsul

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

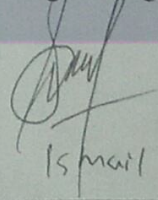
Nama : Ismail
Umur : 34
Alamat : Pinrang
Jenis kelamin : Laki-Laki
Pekerjaan : Tukang Las

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 08 Desember 2022

Yang bersangkutan,


Ismail

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

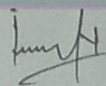
Nama : Iwan
Umur : 35
Alamat : Ruda'u
Jenis kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Tukang Las

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 05 Desember 2022

Yang bersangkutan,



Iwan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

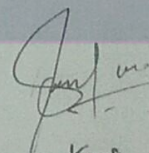
Nama : Kifli
Umur : 27
Alamat : Sekkang ruba
Jenis kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Tukang Las

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 07. Desember 2022

Yang bersangkutan,


Kifli

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

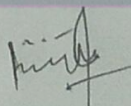
Nama : Ibrahim
Umur : 29
Alamat : Sektang raba
Jenis kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Tukang Las

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 05 Desember 2022

Yang bersangkutan,


Ibrahim

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

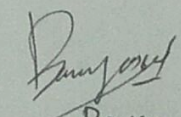
Nama : Bayan
Umur : 45
Alamat : Jp. Jampuke
Jenis kelamin : laki-laki
Pekerjaan : Tukang Las

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 15 Desember 2022

Yang bersangkutan,


Bayan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

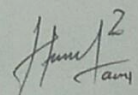
Nama : Herman
Umur : 25
Alamat : Saktang Raba
Jenis kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : petani

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 08 Desember 2022

Yang bersangkutan,


Herman

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

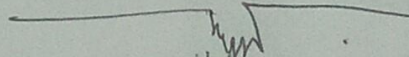
Nama : Abi
Umur : 22
Alamat : Sukahati
Jenis kelamin : Laki - Laki
Pekerjaan : wiraswasta

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 08 Desember 2022

Yang bersangkutan,


Abi

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

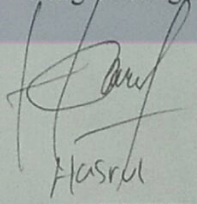
Nama : Hasrul
Umur : 23
Alamat : Pinrang
Jenis kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Petani

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 08 Desember 2022

Yang bersangkutan,


Hasrul

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

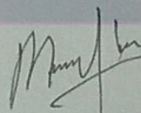
Nama : Mega
Umur : 25
Alamat : Pula'e
Jenis kelamin : perempuan
Pekerjaan : IRT

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 15 Desember 2022

Yang bersangkutan,


Mega

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Rosyana

Umur : 30

Alamat : Pinrang

Jenis kelamin : Perempuan

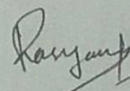
Pekerjaan : RT

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Zulkarnain yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 15 Desember 2022

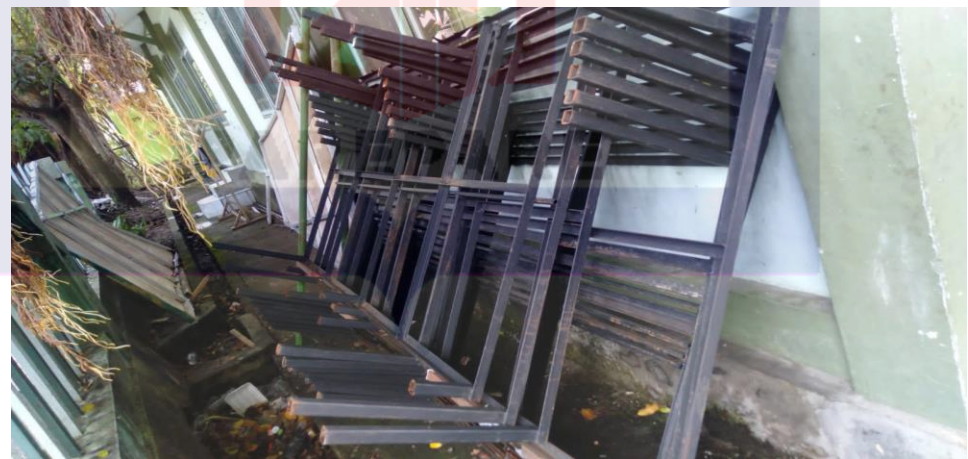
Yang bersangkutan,


Rosyana

DOKUMENTASI









PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN WATANG SAWITTO
KELURAHAN BENTENGNGE
JL. BTN PALM HIJAU NO.1 Kode Pos : 91226

SURAT KETERANGAN

Nomor : 04 / KBT / I / 2023

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Kelurahan Bentengnge, menerangkan bahwa :

- | | |
|---------------------|------------------------------|
| 1. Nama | : ZULKARNAIN |
| 2. Tempat Tgl lahir | : Rampoang, 31 Desember 2000 |
| 3. N I M | : 18.2400,047 |
| 4. Fakultas / Prodi | : Ekonomi Dan Bisnis Islam |
| 5. Semester | : IX (Sembilan) |
| 6. Alamat | : BTN Palembang Hijau. |

Benar bahwa yang tersebut namanya diatas telah selesai mengadakan Penelitian di Wilaya Lingkungan Sekkang, Kelurahan Bentengnge dalam rangka menyusun Skripsi dengan Judul " **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MELALUI KUALITAS PRODUK DAN PENETAPAN HARGA PADA BENGKEL LAS IKLAS KABUPATEN PINRANG. (ANALISIS EKONOMI ISLAM)**. Pada Bulan Desember sampai selesai.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sekkang, 11 Januari 2023

An. LURAH,



LIMBONG KARAENG, SE

Pangkat : Penata Tk. I

N I p : 19731231 199803 2 010

BIOGRAFI PENULIS



Zulkarnain, Lahir di Rampoang pada tanggal 31 Desember 2000, anak kelima dari enam bersaudara dari pasangan suami istri, Ayah Syamsul Aziz dan Ibu Hasma. Penulis memulai pendidikannya di SD Muhammadiyah 2 Pinrang/SD 135 Rampoang, SMP Negeri 6 Satap Malangke, SMKN 2 Pinrang, kemudian melanjutkan pendidikan Program Strata Satu (S1) di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan memilih Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, program studi Ekonomi Syariah. Pengalaman organisasi, penulis pernah menjadi

Koordinator keilmuan HM-PS Ekonomi Syariah Tahun 2019-2020, kemudian bergabung di organisasi kedaerahan yaitu Kerukunan Mahasiswa Watang Sawitto sejak tahun 2018, adapun organisasi ekstra yang digeluti penulis yakni Forum silaturahmi studi ekonomi islam (FOSSEI), Forum Ekonomi Syariah (FENS). Dan saat ini penulis telah menyelesaikan Studi Program Strata Satu (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah pada tahun 2023 dengan judul Skripsi “Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha melalui Kualitas Produk dan Penetapan Harga pada Bengkel Las Ikhlas Kabupaten Pinrang (Analisis Ekonomi Syariah)”