

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Micro Computer Kelayan B Banjarmasin merupakan usaha perorangan yang didirikan oleh Muhammad Nazhif Qolbi yang berdiri mulai tahun 2017 dan bertahan hingga sekarang. Awal mula didirikannya usaha servis laptop, komputer dan smartphone bermula dari besik dasar pendidikan yang pemilik dapatkan yang dimana beliau mengenyam pendidikan di SMK Negri 2 Banjarmasin jurusan Teknik Komputer dan Jaringan (TJK). Prihal tersebutlah yang melandasari membuka jasa servis laptop, computer dan smartphone. Pekerjaan tersebut lebih *Freelance* dikarenakan beliau sembari berkuliah Micro Computer Kelayan B Banjarmasin dijalankan dan di Kelola oleh pemilik usaha sendiri tanpa adanya karyawan yang membantu.

Micro Computer beralamat Jl. Kelayan B GG, Setia Rahman No.37 RT.37 B Kec. Banjarmasin Selatan. Gambaran tempat usaha Micro Computer Kelayan B berada di rumah beliau sendiri di dalam gang yang lebar jalan 4 meter. walaupun bertempat dirumah dengan gang kecil Micro Computer Kelayan B memiliki perlengkapan servis yang sangat lengkap seperti ada satu blower, solder, power supply, beberapa sukucadang dan

perengkapan-perengkapan untuk menunjang perbaikan laptop, komputer dan smartphone.

Meskipun Micro Computer Kelayan B bertempat di gang kecil dan perumahan, banyak orang-orang berdatangan untuk servis di tempat tersebut. Dalam hal pelayanan yang di berikan Micro Computer Kelayan B Banjarmasin memberikan pelayanan servis bisa di tunggu bila memungkinkan dan menservis di depan pelanggan langsung.

2. Hasil Wawancara

Identitas narasumber (Pemilik Micro Computer)

Nama : Muhammad Nazhif Qolbi

Umur : 24 tahun

Pekerjaan : karyawan swasta dan wirausahawan

Alamat : Jl. Kelayan GG. Setia Rahman RT. 10 N0.37

Hasil wawancara dengan narasumber yang di tulis secara tekstual sebagai beriku :

Peneliti : *dari wawancara saya dengan beberapa pelanggan mas nazib, mengenai masalah penetapan harga upah jasa yang mas nazib berikan ada beberapa orang yang tidak tau rincian harga sebenarnya dari harga barang atau suku cadang yang di ganti, dan upah perbaikannya, adakah alasan tertentu kenapa mas nazib tidak memberi tau ?*

Nazhif : *alasan saya kenapa tidak memberi tau, bukan berarti saya tidak ingin memberi tau, hanya saja pelanggan yang*

datang ketempat ini kebanyakan tidak menanyakan secara spesifik rincian harga barang atau suku cadang yang di ganti dan harga upah yang di minta.

Peneliti : *kenapa tidak inisiatif menjelsakan tentang perincian harga tersebut?*

Nazhif : *terkadang untuk menjelaskan secara spesifik harga suku cadang itu terlalu ribet untuk di pahami oleh pelanggan, maksud nya, saya tidak menyetok semua suku cadang di tempat saya, saya mengambil nya dari beberapa distributor yang ada di Banjarmasin, harga barang atau suku cadang kadang-kadang bisa naik, bisa juga turun, terkadang saya juga selalu membandingkan harga-harga di setiap distributor, dengan tujuan mencari harga termurah. Ada salah satu hal lagi yang sering terjadi yaitu distributor yang memberi harga murah di beberapa barang atau suku cadang tertentu kehabisan stok, dan berpindah lah kedistributor lainnya yang harganya sedikit mahal, dan hal tersebut menyebabkan ketidak konsistenan harga meskipun dalam bentuk barang yang sama, itu lah yang menyebabkan kenapa saya sering tidak menyebutkan spesifik harga barang dan upah yang saya minta, agar pelanggan tidak perlu memahami hal serumit itu dan*

untuk menghindari pertanyaan pertanyaan yang berujung pada diskusi yang panjang.

Peneliti : *bagaimana cara mas nazib menetapkan suatu harga dalam barang atau suku cadang beserta perbaikannya?*

Nazhif : *jadi gini, karna jam terbang dan pengalaman saya bertahun-tahun tentang perbaikan laptop dan hp ini, saya sudah hafal dengan perkisaran harga yang mendekati dari sebuah suku cadang tersebut walaupun tidak spesifik karna harga nya bisa turun atau naik, untuk naik turun nya harga kita ambil contoh layar lcd, kalau harga nya turun kurang lebih harga turun barang tersebut Rp,- 10.000 sampai Rp,- 20.000, dari harga yang terakhir di ketahui dan begitu juga sebaliknya kalau harganya lagi naik, adapun selisih harga di antara distributor perbedaan harga nya dari Rp, 5000 sampai Rp,- 30.000.*

Peneliti : *bagaimana mas nazib bisa menetapkan harga tersebut, padahal dari pernyataan mas nazib tadi tidak tau harga spesifik secara pastinya cumun berdasarkan harga perkisaran?*

Nazhif : *biasanya pelanggan saya ada beberapa type, yang pertama sekedar bertanya di media WA atau datang langsung ketempat, biasa nya type pelanggan yang seperti ini saya jawab dengan harga kisaran untuk menghindari*

sewaktu-waktu ada pergeseran harga yang terjadi di pasaran, yang kedua ada yang langsung membawa hp atau laptop langsung ketempat untuk langsung minta eksekusi perbaikan, kalau pelanggan yang seperti itu saya akan menchat distributor-distributo suku cadang dan menunggu balasan untuk mengkonfirmasi apakah barangnya ada dan berapa harganya dan dari situ saya bisa mematok harga upah yang sesuai dengan harga barang yang saya ganti atau saya perbaiki.

Peneliti : bisakah mas nazib berikan saya gambaran tentang bagaimana mas nazib mematok dan menyesuaikan dengan harga barang yang di perbaiki atau di servis.

Nazhif : saya ambil contoh harga semisal harga LCD touchscreen Rp. 305.000,saya akan membulatkan nya berserta upah dengan harga Rp. 470.000, keuntungan yang saya peroleh sekitar Rp. 165.000, apa bila harga LCD touchscreen Rp. 210.000 saya akan membulatkan harga LCD touchscreen berserta upahnya menjadi Rp. 320.000, keuntungan yang saya ambil kurang lebih sekitar Rp.110.000, dan apa bila semisal harga LCD touchscreen Rp. 445.000, maka saya akan membulatkannya dengan harga barang dan upah jasa sebesar Rp. 660.000. kurang lebih seperti itu.

Peneliti : *dilihat dari harga yang bermacam-macam dan selisih harga yang berbeda-beda dari yang sudah mas nazib sapaikan, apakah ada tolak ukur dalam ?*

Nazhif : *tolak ukur nya adalah semakin tinggi harga suatu suku cadang menandakan semakin besar resiko yang akan di tanggung kedepannya bila terjadi sesuatu terhadap barang yang akan di perbaiki tersebut, dan upah yang saya ambil berdasarkan tolak ukur harga pasar dari kebanyakan yang di sesuaikan dengan keadaan. Biasanya kalau harga LCD touchscreen dengan harga kisaran Rp 200.000 – Rp 280.000 maka upah yang saya ambil sebesar Rp 100.000, apa bila harga LCD touchscreen diatas Rp 300.000- Rp 380.000 maka upah yang saya ambil sebesar Rp 150.000 apa bila harga LCD touchscreen diatas Rp. 380.000 sampai Rp. 500.000 maka saya akan ambil upah sebesar Rp. 200.000. biasanya saya akan menaikkan harga-harga LCD touchscreen tersebut sebesar Rp 10.000 sampai Rp 15.000 penambahan harga tersebut dengan alasan uang transportasi ketika mengambil atau mengembalikan dan menukarkan kembali apa bila terjadi masalah pada LCD touchscreen, dan biaya parkir yang ada di tempat distributor*

- Peneliti : *kenapa upah yang mas Nazif ambil lebih sedikit upah perbaikan apa bila pelanggan membawa suku cadang dari luar*
- Nazhif : *karna yang pertama resiko sedikit lebih kecil, sebagai contoh layar LCD apa bila barang tersebut saat di ganti terjadi masalah, maka garansi tidak saya tanggung karna suku cadang tersebut datang dari luar bukan dari saya, dan terlebih lagi kenapa bisa murah, karna tidak adanya biaya transportasi dan uang parkir, tarif yang biasa saya ambil untuk hal seperti itu mulai dari 50.000-100.000, tergantung kesulitan.*
- Peneliti : *apakah konsep penetapan harga seperti ini berlaku menyeluruh terhadap perbaikan-perbaikan lainnya seperti kerusakan pada hp selain LCD touchscreen, atau laptop dan komputer*
- Nazhif : *iya, saya rasa begitu, dengan catatan bila ad suku cadang yang di ganti berapa harga suku cadang tersebut, di sesuaikan dengan resiko dan harga pasar pada umumnya yang saya ketahui*
- Peneliti : *bagaimana mas nazib bisa menyesuaikan harga yang ada di pasaran pada umumnya?*
- Nazhif : *saya tau kebanyakan dari pelanggan-pelanggan saya yang sudah pernah servis diluar, serta beberapa teman-teman*

saya yang terkait dengan dunia servis laptop, hp dan computer sama seperti saya

Dari hasil penelitian yang penulis dapatkan dari hasil wawancara dengan pemilik Servis *Smartphone* dan Laptop Micro Computer Kelayan B Banjarmasin, menyimpulkan bahwa penetapan harga upah jasa yang dilakukan berdasarkan seperti tingkat resiko, harga suku cadang yang dibulatkan dengan alasan transportasi serta biaya parkir dan sesuai harga pasar menurut dari keterangan pemilik Micro Computer. Adapun terkadang pelanggan ada beberapa yang membawa suku cadang dari luar biasanya pengambilan upahnya sedikit lebih murah karna tidak ada garansi di dalam kerusakan suku cadang yang di bawa tersebut dan tidak ada biaya transportasi jua biaya parkir, konsep penetapan harga tersebut berlaku terhadap semua jenis perbaikan atau servis yang di tawarkan di Micro Computer Kelayan B Banjarmasin (Nazhif, Personal Wawancara, 22 Oktober 2022).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada pemilik usaha, beberapa pelanggan dan pelanggan yang ber eksperimental.

Identitas narasumber (pelanggan ekperimental)

Nama : Yoda Ryan Anggara

Umur : 24 Tahun

Pekerjaan : Wiraswasta

Alamat : Jln. Sungai Andai GG. Bawang Putih 2

Pelanggan eksperimental ini adalah salah satu orang terdekat peneliti dengan tujuan membantu untuk memvalidasi keterangan-keterangan yang akan disampaikan oleh pihak pemilik usaha jasa ataupun pelanggan yang sebenarnya. Dari hasil wawancara yang dilakukan.

Adapun dengan masalah yang terkait dengan penetapan harga yang dimana ketidak terbukaan yang dilakukan oleh pihak pemilik usaha jasa adalah benar pada awalnya akan tetapi pihak pemilik usaha jasa tersebut mau memberitau secara rinci apabila ditanyakan tentang harga-harga yang terkait dengan barang dan upah jasa tersebut yang disampaikan. Prinsip penetapan harga yang pemilik usaha jasa servis tersebut juga berlaku terhadap semua pelayanan perbaikan kerusakan yang beliau tawarkan. (Yoda, Wawancara Pribadi, 8 Oktober 2022)

Identitas narasumber (pelanggan)

Nama : Fatmawati

Umur : 41

Pekerjaan : Ibu rumah tangga

Alamat : Jl. Kelayan B Gg. Kunang-kunang

Hasil wawancara dengan narasumber yang dituliskan secara tekstual sebagai berikut :

Peneliti : *ibu mau servis apa?*

Fatmawati : *saya mau servis hp layar nya pecah*

Peneliti : *Hp ibu merk apa?*

Fatmawati : *Vivo y55*

Peneliti : *berapa harga servis layar yang di tawarkan oleh micro computer?*

Fatmawati : *300 ribu sudah dengan pasang*

Peneliti : *apakah ibu tau rincian harga layar dan harga upah, dan apakah micro computer menyebutkan rincian harga tersebut?*

Fatmawati : *saya tidak tau tentang hal rincian harga layar dan harga upah perbaikannya, pemilik nya tidak merincikan hal tersebut*

Peneliti : *apa kah ibu Fatmawati keberatan dengan tidak adanya keterbukaan mengenai perincian harga tersebut?*

Fatmawati : *saya sama sekali tidak merasa keberataan*

Peneliti : *apa alasan ibu memilih untuk servis di tempat ini?*

Fatmawati : *alasan saya kenapa memilih untk servis disini adalah dekat dengan rumah dan dapat saran dari orang sekitar saya untuk servis disini, karna dekkat rumah, saya lebih mudah memantau nya.*

Peneliti : *apakah sebelumnya ibu pernah servis di tempat ini?*

Fatmawati : *saya baru pertama servis di tempat ini, karna saran dari orang terdekat saya..*

Dari keterangan narasumber yang berstatus sebagai ibu rumah tangga, menyatakan tidak mengetahui rincian harga dari *smartphone* yang beliau servis. Beliau hanya beralasan bahwa kenapa memilih tempat tersebut hanya sebatas karna dekat dengan rumah dan mendapat saran dari orang terdekat beliau, menurut keterangan narasumber beliau baru pertama kali servis di tempat tersebut. Dari hasil wawancara tersebut menggambarkan bahwa pemilik micro computer tidak memberikan penjelasan rincian harga suku cadang yang di ganti dengan upah yang diminta (Fatmawati. Wawancara Pribadi, 28 Agustus 2022)

Identitas narasumber (pelanggan)

Nama : Syaiful

Umur : 25 tahun

Pekerjaan : karyawan swasta

Alamat : Jl. Kelayan B Gg. Selamat

Hasil wawancara dengan narasumber yang di tulis secara tekstual sebagai beriku :

Peneliti : *mas nya mau servis apa disini?*

Syaiful : *mau servis layar hp saya, sering gerak-gerak sendiri*

Peneliti : *Hp mas nya merk apa?*

Syaiful : *Redmi 9*

Peneliti : *berapa harga servis layar yang di tawarkan oleh micro computer kepada mas-nya?*

Syaiful : *350 ribu*

Peneliti : *apakah mas Syaful tau rincian harga layar dan harga upah, dan apakah micro computer menyebutkan rincian harga tersebut*

Syaiful : *saya tidak tau, dan beliau tidak memberi tau*

Peneliti : *apa kah mas Syaiful keberatan dengan tidak adanya keterbukaan mengenai perincian harga tersebut?*

Syaiful : *saya tidak merasa keberataan*

Peneliti : *apa alasan mas Syaiful memilih untuk servis di tempat ini?*

Syaiful : *yang pertama mungkin dekat dengan rumah saya, dan disini relatif murah walaupun saya tidak tau rincian harga sebenarnya.*

Peneliti : *apakah sebelumnya ibu pernah servis di tempat ini*

Syaiful : *saya sudah beberapa kali kesini, kemaren servis punya adik saya, dan saya kemaren pernah juga ganti batrai hp di sini*

Peneliti : *apakah sebelumnya pernah servis di tempat lain?*

Syaiful : *Saya pernah servis di tempat lain, dan walaupun kurang tau pasti di tempat servis tersebut menurut saya sidikit cukup mahal ketimbang disini.*

Dari keterangan narasumber yang berstatus sebagai karyawan swasta, menyatakan tidak mengetahui rincian harga dari *smartphone* yang beliau servis. Narasumber hanya beralasan bahwa kenapa memilih tempat

tersebut karna dekat dengan rumah dan sudah pernah sebelumnya servis di Micro Computer. Dari hasil wawancara tersebut menggambarkan bahwa pemilik micro computer tidak memberikan penjelasan rincian harga suku cadang yang di ganti dengan upah yang diminta, walau pun demikian narasumber tidak keberatan akan ketidak terbukaannya dalam rincian harga yang dilakukan (Syaiful, Wawancara Pribadi 31 Agustus 2022).

Identitas narasumber (pelanggan)

Nama : Dio
Umur : 26 tahun
Pekerjaan : Karyawan Swasta
Alamat : Jl. Kelayan A Gg.Setuju

Hasil wawancara dengan narasumber yang di tulis secara tekstual sebagai beriku :

Peneliti : *mas nya mau servis apa disini?*

Dio : *mau ganti batrai laptop*

Peneliti : *apa merk laptop mas-nya?*

Dio : *Acer*

Peneliti : *berapa harga ganti batrai laptop acer yang di tawarkan oleh micro computer kepada mas-nya?*

Dio : *280 ribu*

Peneliti : *apakah mas tau rincian harga batrai laptopnya dan harga upah, dan apakah micro computer menyebutkan rincian harga tersebut?*

Dio : *ya, saya tau, selisih harga batrai dan upah pasanganya, selisihnya 30 ribu*

Peneliti : *selisih harga tersebut kenapa mas-nya bisa tau?*

Dio : *karna saya bertanya kepada tukang servis nya, harga batrai tersebut tanpa upah pasang berapa, lalu beliau bilang 250 ribu, saya bertanya karna saya fikir upahnya yang terlalu mahal, tapi menurut saya 30 ribu lumayan murah bagi saya, jadi saya tetap ambil dengan harga batrai dan upah pasanganya.*

Peneliti : *kenapa mas Dio memilih untuk servis di tempat ini?*

Dio : *mungkin tidak terlalu jauh dengan rumah saya, saya tau karna melihat di dari google maps, dan saya waktu itu berfikir klo servis rumahan seperti ini kemungkinan ada gambaran harga yang sedikit lebih murah.*

Peneliti : *apakah sebelumnya ibu pernah servis di tempat ini?*

Dio : *saya baru pertama kali servis laptop di sini*

Dari keterangan narasumber yang berstatus karyawan swasta, beliau ingin memperbaiki laptop nya dengan merk Acer yang dimana laptop tersebut ingin di ganti batrai nya, dari wawancara penulis dengan narasumber, beliau mengetahui rincian harga yang di tawarkan dengan

menanyakan langsung kepada pemilik Micro Computer, dengan mempertimbangan upah yang diminta relatif murah menurut narasumber. Dari hasil wawancara tersebut menggambarkan bahwa pemilik Micro Computer akan memberikan kejelasan apa bila ditanyakan, yang dapat diartikan pemilik Micro Computer tidak semerta merta menutupi rincian dan konsep penetapan harga dan upah jasa yang di buat oleh pemilik Micro Computer. Menurut keterangan narasumber, baru pertama kali servis di tempat tersebut (Dio, Wawancara Pribadi, 10 September 2022).

Identitas narasumber (pelanggan)

Nama : Mukhlis
Umur : 22 tahun
Pekerjaan : mahasiswa
Alamat : Jl. Pekapuran Raya

Hasil wawancara dengan narasumber yang di tulis secara tekstual sebagai beriku :

Peneliti : *mas nya tadi servis apa disini?*

Mukhlis : *tadi saya habis ganti layar hp*

Peneliti : *Hp mas nya merk apa?*

Mukhlis : *Oppo a54*

Peneliti : *berapa harga servis layar yang di tawarkan oleh micro computer kepada mas-nya?*

Mukhlis : *50 ribu saja kebetulan lcd baru yang saya bawa itu beli dari shoppe*

Peneliti : *apa kah mas Mukhlis keberatan dengan harga yang ditawarkan oleh Micro Computer*

Mukhlis : *saya tidak merasa keberataan sama sekali*

Peneliti : *kenapa mas-nya memilih mengganti layar kesini?*

Mukhlis : *saran dari teman saya*

Peneliti : *apakah sebelumnya ibu pernah servis di tempat ini*

Mukhlis : *ini adalah yang pertama saya kesinis*

Dari keterangan Narasumber dari hasil wawancara penulis, beliau ingin mengganti *LCD* layar yang sudah rusak, di wawancara tersebut narasumber hanya meminta pasang *LCD* layar yang sudah di beli dari shoppe, dengan upah pasang sebesar Rp, 50.000. Dari hasil wawancara tersebut menyatakan bahwa pemilik Micro Computer upah yang dia minta hanya Rp.50.000 yang dimana kesmpulannya upah dengan nominal tersebut tidak berdasarkan mekanisme pengambilan upah yang ada di bagian bab 1 pendahuluan (Mukhlis, Wawancara Pribadi, 24 September 2022).

Identitas narasumber (pelanggan)

Nama : Anissa

Umur : 43 tahun

Pekerjaan : Ibu rumah tangga

Alamat : Jln Kelayan B Gg. Setia Rahman RT.10 No. 60

Hasil wawancara dengan narasumber yang di tulis secara tekstual sebagai beriku :

Peneliti : *ibu nya mau servis apa disini?*

Anissa : *saya mau ganti keyboard laptop anak saya.*

Peneliti : *laptop nya merk apa kalau saya boleh tau?*

Anissa : *Asus*

Peneliti : *berapa harga servis keyboard laptop yang di tawarkan oleh micro computer kepada bu annisa?*

Anissa : *200 ribu sudah dengan pasang katannya*

Peneliti : *apa kah bu Anissa tau rincian harga keyboard dan upah yang di sebutkan, apakah si pemilik memberitau rincian harga keybord berapa dan harga upah pasanganya berapa?*

Anissa : *saya tidak tau*

Peneliti : *apakah ibu merasa keberatan dengan harga yang ditawarkan oleh Micro Computer, dan apakah sudah ibu tanyakan tentang rincian harga nya?*

- Anissa : *saya tidak tau dan saya kurang mengrti tentang masalah harga keyboard dan upah pasanganya, saya orang awam,*
- Peneliti : *apakah ibu merasa keberatan dengan harga yang sudah di tawarkan*
- Annisa : *kalau masalah keberatan atau tidaknya saya percayakan saja kepada micro computer, initinya laptop anak saya bisa di pakai kembali.*
- Peneliti : *kenapa ibu memilih tempat servis disini?*
- Anissa : *saya orang dekat sini dan sering lewat depan servis Micro Computer ini.*

Dari keterangan narasumber yang datang untuk memperbaiki keyboard laptop dengan harga perbaikan Rp,200,000 sudah dengan upah pasang nya, namun dalam harga tersebut narasumber tidak tau tentang rincian harga suku cadang dan upah yang diminta, namun narasumber tidak keberatan dengan harga yang sudah di tawarkan oleh pemilik Micro Computer, narasumber beralasan kenapa memilih tempat tersebut karena dekat dengan rumah. Dari hasil wawancara tersbut dapat di simpulkan bahwa pemilik usaha Micro Computer tidak menerangkan rincian harga suku cadang dan upah yang di terima saat melakukan perbaikan (Annisa, Wawancara Pribadi, 1 Oktober 2022).

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada informan seperti pelanggan *experimental*, pelanggan sebenarnya, dan pemilik usaha, yang dimana akan menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini.

1. Penerapan penetapan harga jual dan upah servis (perbaikan) *smartphone* dan laptop di Micro Computer Kelayan B Banjarmasin

Harga Menurut Grewal dan Levy yang dikutip oleh Tjiptono, adalah keseluruhan usaha yang dikeluarkan oleh konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan produk atau jasa tertentu. Harga ialah sejumlah *value* yang diserahkan konsumen terhadap produsen dengan tujuan memperoleh utilitas dari suatu produk atau jasa (Tjiptono, 2015, hlm 290).

Salah satu kebijakan terpenting perusahaan adalah menetapkan harga jual karena dapat mempengaruhi berapa banyak penjualan yang dihasilkan perusahaan dan berapa banyak uang yang dihasilkannya. Penjual harus memperhitungkan tujuan penetapan harga yaitu memaksimalkan laba, memperluas pangsa pasar, memaksimalkan pendapatan penjualan, mencegah atau mengurangi persaingan, dan mempertahankan atau memperluas pangsa pasar saat menetapkan harga jual. (Kusumajatti, 2020, hlm. 38).

Dari hasil penelitian yang penulis dapatkan dari hasil wawancara dengan pemilik Servis *Smartphone* dan Laptop Micro Computer Kelayan B Banjarmasin, dapat di simpulkan bahwa penetapan harga upah jasa yang dilakukan berdasarkan seperti tingkat resiko dan harga suku cadang, yang

dimana semakin mahal harga suku cadang tersebut semakin mahal juga upah jasa servis yang di ambil, dengan tolak ukur apa bila harga *LCD touchscreen* dengan harga kisaran Rp 200.000 – Rp 280.000 maka upah yang diambil sebesar Rp 100.000, apa bila harga *LCD touchscreen* diatas Rp 300.000- Rp 380.000 maka upah yang diambil sebesar Rp 150.000 apa bila harga *LCD touchscreen* diatas Rp. 380.000 sampai Rp. 500.000 maka akan diambil upah sebesar Rp. 200.000, pola penetapan harga seperti ini berlaku juga keperangkat yang rusak. Adapun pelanggan yang hanya meminta jasa perbaikan dengan sudah membawa suku cadang, pemilik usaha Micro Computer mematok harga mulai dari Rp 50.000 – Rp 100.000 tergantung tingkat kesulitan pengerjaan, penetapan harga tersebut lebih murah karna tidak ada garansi di dalam kerusakan suku cadang yang di bawa tersebut.

2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap penetapan harga jual dan upah pada usaha servis (perbaikan) *smartphone* dan laptop di Micro Computer

Menurut beberapa tokoh-tokoh besar Islam secara kesimpulan telah sepakat bahwa Islam sangat menjunjung tinggi prinsip harga pasar dan penetapan harga dalam pasar itu sendiri yang dimana maksudnya adalah semua orang berhak menentukan harga dan menetapkan suatu harga dengan catatan harga yang dibuat tidak ada unsur penzoliman didalamnya.

Dari hasil penelitian yang penulis dapatkan dari hasil wawancara dengan pelanggan, pelanggan esperimental dan pemilik Servis *Smartphone* dan Laptop Micro Computer Kelayan B Banjarmasin menyimpulkan bahwa ketidak terbukaan nya pemilik usaha Micro Computer bukan berdasarkan untuk melakukan penzoliman terhadap pelanggan-pelanggan yang datang, hal tersebut dilakukan agar tidak mempersulit pelanggan dalam memahami penetapan harga dan untuk mengurangi kesalah pahaman dalam penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik usaha Micro Computer, karna menurut pengakuan pemlik usaha Micro Computer untuk menjelaskan secara spesifik harga yang terkadang naik dan turun tiba-tiba, mencari harga pembanding dengan distributor yang ada, biaya trasnportasi, parkir dan upah yang diminta akan membuat kebanyakan pelanggan jadi kebingungan.

Menurut keterangan pelanggan ekperimental pemilik usaha Micro Computer pada awal nya memang tidak menyebutkan secara spesifik perincian harga suku cadang dan upah yang di minta, akan tetapi pemilik usaha apa bila ditanyakan mengenai harga spesifik tentang harga suku cadang dan upah yang diminta pemilik usaha Micro Computer mau memberi tau nya. Dari beberapa pelanggan umum lainnya setelah ditanya mengenai apakah beliau memberi tau harga rincian tentang suku cadang dan upah yang diminta, beberapa menjawab iya dengan alasan karna bertanya, dan beberapa menjawab tidak dengan alasan tidak menyanyakan hal tersebut, akan tetapi pelanggan yang di wawancara mengenai apakah

keberatan dengan harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha Micro Computer, dari pelanggan yang penulis wawancara semua menjawab tidak keberatan.

Dari kesimpulan wawancara tersebut pandangan Islam terhadap penetapan harga jual dan upah pada usaha Servis *Smartphone* dan Laptop di Micro Computer bahwa pemilik usaha Micro Computer sudah sesuai dengan syariat Islam yang dimana pemilik usaha Micro Computer menetapkan harga dengan pertimbangan harga pasar yang ada seperti yang sudah di jelaskan oleh beberapa tokoh-tokoh Islam seperti Abu Yusuf berpendapat harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan, Al-Ghazali dengan konsep harga yang adil, dari Ibnu Khaldun harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran, Ibnu Taimiyah mengatakan, Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara.

Adapun dengan ketidak terbukaannya tentang perincian harga berdasarkan untuk tidak terjadinya salah paham dari pihak pelanggan, walaupun begitu pemilik usaha Micro Computer akan tetap terbuka apa bila ditanya masalah perincian harga.

Dari hasil wawancara kepada pelanggan yang di lakukan peneliti Ketika ditanya apakah keberataan dengan harga yang ditawarkan tersebut, semua menjawab tidak keberatan dengan harga yang di tawarkan, maka hal tersebut sesuai dengan pernyataan Ibnu Qudaimah, Ibnu Taimiyah, dan

Ibnu Qoyim pada suatu keadilan yang dimana tidak menzolimi orang lain seperti melukai dan merugikan orang lain.