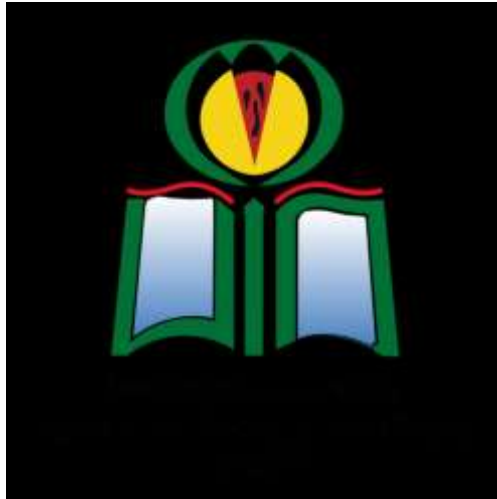


**PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK *THRIFTING*
TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PERSPEKTIF BISNIS ISLAM
(STUDI KASUS PAKAIAN BEKAS PASAR LORONG TAHU)
DI KOTA AMBON**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri (UIN) A.M Sangadji Ambon



Oleh:

ROSALINDA NADAM BUTON
NIM. 210107015







**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ABDUL MUTHALIB SANGADJI
AMBON
2025**

PENGESAHAN SKRIPSI

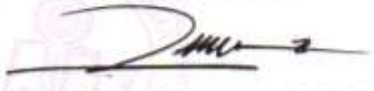
Skripsi yang berjudul **“PENGARUH PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK THRIFTING TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PERSPEKTIF BISNIS ISLAM (STUDI KASUS PAKAIAN BEKAS PASAR LORONG TAHU) DI KOTA AMBON”** yang disusun oleh saudara **ROSALINDA NADAM BUTON, NIM. 210107015** Mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) A.M Sangadji Ambon. Telah diuji dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada tanggal 13 Juni 2025, dan dinyatakan telah **Lulus** serta berhak memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) A.M Sangadji Ambon

Ambon, 13 Juni 2025

DEWAN MUNAQASYAH

Ketua Sidang	: Dr. Fitria Karnudu, M.M	(..... )
Sekretaris	: Muammar W. Maruapey, M.M	(..... )
Penguji I	: Prof. Dr. La Jamaa. M.HI	(..... )
Penguji II	: Fatma Watty Pelupessy, M.M	(..... )
Pembimbing I	: Darwis Amin, M.Si	(..... )
Pembimbing II	: Arizal Hamizar, M.Si	(..... )

Diketahui Oleh
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) A.M
Sangadji Ambon


Prof. Dr. Ridhwan Latuapo, M.Pd.I
NIP. 1973110152000031002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rosalinda Nadam Buton

NIM : 210107015

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan bahwa hasil penelitian ini benar adalah karya sendiri, jika di kemudian hari terbukti bahwa hasil penelitian tersebut merupakan duplikat, tiruan dan plagiat, maka hasil dari skripsi dan gelar yang diperolehnya batal demi hukum.

Ambon, 13 Juni 2025
Yang Membuat Pernyataan



Rosalinda Nadam Buton
NIM. 210107015

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO

Tetaplah Merendah Walau Ilmu dan Pengetahuan Setinggi Langit

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur alhamdulillahirobbil alamin, sungguh dengan sebuah perjuangan yang begitu panjang yang telah penulis lalui untuk mendapatkan gelar sarjana ini. Rasa syukur dan bahagia yang penulis rasakan saat ini akan penulis persembahkan kepada orang-orang yang penulis sayangi dan cintai:

1. untuk kedua orang tua tercinta Ayahanda La Naadu Buton dan Ibunda Wa Saira Buton. Terima kasih atas segala jerih payah, doa dan kasih sayang baik lahir maupun batin sampai saat ini. Tanpa kalian saya hanya lembaran kertas yang ditiup angin yang tanpa arah dan tujuan yang pasti.
2. Saudara kandung, Jusdin Buton, Sardin Buton S.Pd., Irani Buton S.Pd., Nasaludin Nadam Buton S.E., Nindi Sari Nadam Buton serta saudari ipar yang selalu memberikan dorongan dan motivasi hingga bisa ke tahap saat ini, semoga selalu dilindungi dan berikan keberkahan rezeki umur panjang dan sehat selalu dimanapun berada.
3. Untuk diri sendiri yang selalu mampu menguatkan dan meyakinkan bahwa apapun bisa dilalui dengan usaha dan doa terimakasih telah mampu bertahan selama ini.
4. Sahabat – sahabatku Anisa Herwanti, Ode Fian, Ratni terimakasih sudah menjadi suport sistem terbaik selama di perkuliahan, proposal, skripsi penulis.
5. Teman-teman seperjuangan terimakasih sudah menjadi teman semasa kuliah yang selalu ada disaat membutuhkan baik suka maupun duka.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur atas segala nikmat dan karunia-mu ya Allah sehingga saya peneliti dapat menyelesaikan hasil penelitian/skripsi yang berjudul **“Pengaruh Penetapan Harga Jual Produk *Thrifting* Terhadap Minat Beli Konsumen Perspektif Bisnis Islam (Studi Kasus Pakaian Bekas di Lorong Tahu)”** Shalawat serta salam tak lupa pula tecurahkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw, yang telah membawakan cahaya dari kegelapan dan telah berjuang serta berkorban untuk menyampaikan ajaran-ajaran islam sehingga kami semua umat islam mendapatkan petunjuk di jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat kelak. Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) A.M Sangadji Ambon

Selanjutnya penulis mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar- besarnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Ayahanda La Naadu Buton dan Ibunda Wa Saira Buton tersayang. Terima kasih atas segala jerih payah, doa dan kasih sayang baik lahir maupun batin sampai saat ini.
2. Dr. Abidin Wakano, M.Ag, selaku Rektor UIN AMSA Ambon, Dr. Samad Umarella, M.Pd selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Saidin Ernas, M.Si selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Dr. Abubakar Kabakoran, M.H selaku

Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerja sama UIN AMSA Ambon.

3. Prof. Dr. Ridhwan Latuapo, selaku Dekan Fakultas Syariah UIN AMSA Ambon dan Dr. Mohammad H. Holle, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kemahasiswaan serta Dr. Nadhifah Attamimi, M.Si selaku Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
4. Dr. Fitria Karnudu, S.E., M.M, selaku Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah, dan Dety Aryani Relubun, M.Si, selaku sekretaris prodi Manajemen Bisnis Syariah, yang selalu berperan penting dalam pengurusan.
5. Darwis Amin, SE., M. Si dan Arizal Hamizar, M.Si, selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah bersedia menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan petunjuk dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan penulisan hasil ini.
6. Prof. Dr. La Jamaa, MHI selaku penguji I dan Fatma Watty Pelupessy, MM, selaku penguji II yang sudah memberikan saran dan kritik untuk perbaikan dan kesempurnaan karya ilmiah ini.
7. Teruntuk kawan-kawan seperjuangan semua yang telah menjadi bagian dalam hidupku. Terima kasih banyak jika saya tak mampu untuk membalas semua kebaikan kalian semua, maka hanya Allah SWT yang akan membalasnya.
8. Serta sahabat-sahabat saya yang telah menjadi kawan dalam berproses di dunia pendidikan yang tidak dapat disebutkan satu demi satu yang telah

membantu dalam memberikan motivasi hingga terselesainya penyusunan skripsi ini.

Semoga segala bentuk bantuan yang telah diberikan kepada penulis kelak mendapat balasan dan imbalan dari Allah Swt. Penulis juga sangat mengharapkan kritikan, saran, dan tanggapan dari semua pihak yang sempat meluangkan waktu untuk membacanya, guna penyempurnaan penulisan ini. Demikian semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat untuk kita semua. Aamiin Allahumma Aamiin.

Ambon, 13 Juni 2025

Penulis



Rosalinda Nadam Buton

NIM : 210107015

ABSTRAK

Nama : Rosalinda Nadam Buton
NIM : 210107015
Prodi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Pengaruh Penetapan Harga Jual Produk *Thrifting* Terhadap Minat Beli Konsumen Perspektif Bisnis Islam (Studi Kasus Pakaian Bekas di Lorong Tahu)

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh penetapan harga jual produk *thrifting* terhadap minat beli konsumen dan untuk mengetahui minat beli dari perspektif bisnis islam.

Metode penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data angket/kuesioner dan dokumentasi. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 80 orang. Metode analisis data yaitu uji instrumen (uji deskriptif kuantitatif), analisis deskriptif persentase, uji asumsi klasik dan uji hipotesis menggunakan SPSS 20.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Terdapat pengaruh antara harga jual Jual Produk *Thrifting* terhadap minat beli konsumen di Pasar Lorong Tahu Ambon. Ini ditunjukkan dari hasil analisis regresi sederhana dengan nilai 0,797. Hal ini menunjukkan adanya pengaruh antara variabel dalam hal ini harga jual Jual Produk *Thrifting* dengan minat beli konsumen di Pasar Lorong Tahu Ambon sangat berpengaruh signifikan. Minat beli konsumen sangat signifikan terhadap Produk *Thrifting*. Hal ini bila dilihat dari segi bisnis islam, tentunya Produk *Thrifting* memberikan pendapatan pada para penjual dan keuntungan bagi para konsumen. Minat beli timbul karena ada preferensi konsumen terhadap pakaian bekas yang dipajang dengan harga jual yang telah ditetapkan demi meningkatkan penjualan suatu produk barang atau jasa. Bila dihubungkan dengan ekonomi dalam bisnis Islam sangat baik, hal ini karena tak ada unsur yang mengharamkan tetapi sebaliknya unsur yang menghalalkan dan mendatangkan keuntungan yang layak karena memberikan pengaruh dan dampak pada usaha yang dilakukan sehingga perekonomian atau laba meningkat dan memudahkan konsumen untuk membeli barang dengan harga jual yang murah.

Kata Kunci: *Penetapan Harga Jual, Produk Thrifting, Minat Beli, Bisnis Islam.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Batasan Masalah.....	9
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat Penelitian.....	9
F. Definisi Operasional.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Penetapan Harga.....	11
1. Pengertian Harga	11
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga.....	12
3. Indikator Harga.....	12

B.	Minat Beli.....	12
1.	Pengertian Minat Beli	12
2.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Beli.....	14
3.	Indikator Minat Beli.....	15
C.	Produk <i>Thriftling</i> (Pakaian Bekas)	15
1.	Pengertian Produk.....	15
2.	Faktor-faktor Penentu Produk.....	17
3.	Pengertian <i>Thriftling</i> (Pakaian Bekas).....	17
4.	Faktor-faktor Penentu <i>Thriftling</i> (Pakaian Bekas).....	18
D.	Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Bisnis Islam.....	19
1.	Pengertian Harga.....	19
2.	Dasar Hukum Penetapan Harga Dalam Islam	23
3.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual	26
4.	Bisnis Dalam Islam.....	29
E.	Penelitian Terdahulu.....	33
F.	Kerangka Penelitian	35
G.	Hipotesis Penelitian.....	36
	BAB III METODE PENELITIAN	37
A.	Jenis Penelitian.....	37
B.	Lokasi dan Waktu Penelitian	37
C.	Teknik Pengumpulan Data.....	37
D.	Sumber Data Penelitian.....	39
E.	Populasi dan Sampel.....	39

F. Variabel Penelitian dan Pengukuran.....	40
G. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	47
A. Hasil Penelitian	47
1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	47
2. Karakteristik Responden.....	47
3. Analisis Deskripsi Variabel	50
4. Uji Instrumen Penelitian	70
5. Uji Asumsi Klasik	74
6. Pengujian Hipotesis.....	78
B. Pembahasan	79
1. Pengaruh Harga Jual Produk <i>Thrifting</i> Terhadap Minat Beli Konsumen.....	79
2. Harga jual Terhadap Minat Beli Konsumen Ditinjau Dari Perspektif Bisnis Islam.....	80
BAB V PENUTUP.....	88
A. Kesimpulan.....	88
B. Saran.....	89
DAFTAR PUSTAKA.....	90
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Skala Likert.....	41
Tabel 2. Jenis Kelamin.....	48
Tabel 3. Usia responden.....	48
Tabel 4. Jenis atau status pekerjaan	49
Tabel 5. Tingkat pendidikan	50
Tabel 6. Membeli produk <i>thrifting</i> karena harga sangat terjangkau.....	51
Tabel 7. Kualitas produk <i>thrifting</i> sesuai dengan kelayakan harga	52
Tabel 8. Harga produk <i>thrifting</i> cukup murah dan produknya bersaing dengan harga produk pakaian baru	52
Tabel 9. Harga <i>thrifting</i> layak dan sesuai dengan daya beli masyarakat.....	53
Tabel 10. Harga produk <i>thrifting</i> sesuai dengan kualitas yang ditawarkan..	53
Tabel 11. Harga produk <i>thrifting</i> dapat diterima karena bermerek import....	54
Tabel 12. HARGA yang ditawarkan produk <i>thrifting</i> sesuai dengan kebutuhan	55
Tabel 13. Harga <i>thrifting</i> yang dibeli sesuai dengan kualitas dan kecocokan	55
Tabel 14. Membeli produk <i>thrifting</i> karena informasi harga yang murah meriah	56
Tabel 15. Merekomendasikan produk <i>thrifting</i> kepada orang lain untuk di beli	57
Tabel 16. Harga yang ditawarkan penjual produk <i>thrifting</i> semuanya masuk akal karena sebanding dengan kualitas produknya.....	58
Tabel 17. Lebih suka membeli produk <i>thrifting</i> karena berkualitas import dan banyak merek ternama.....	58
Tabel 18. Membeli produk pakaian bekas karena ada potongan harga yang murah dan bebas menawar	59
Tabel 19 : Rekapitulasi Rata Rata Bobot Pendapatan	60
Tabel 20. Membeli produk karena penyusunan barang menarik perhatian ...	61
Tabel 21. Ingin membeli produk karena merek yang dijual berkualitas	62
Tabel 22. Ingin membeli produk karena ada potongan harga dan merek terkenal	62
Tabel 23. Jadi ingin membeli produk karena warna/gambar yang terdapat pada produk menarik perhatian	63
Tabel 24. Jadi ingin membeli produk karena tulisan yang ada (<i>discount</i>) memberikan informasi yang jelas.....	64
Tabel 25. Membeli produk karena keanekaragaman jenis produk potongan harga	64
Tabel 26. Jadi ingin membeli produk karena merek yang berkelas	65

Tabel 27. Membantu menginformasikan kepada teman tempat yang saya ketahui	65
Tabel 28. Tertarik membeli produk <i>thrifting</i> karena tidak diragukan kualitasnya	66
Tabel 29. Membeli kembali produk <i>thrifting</i> bila ada jenis barang baru	67
Tabel 30. Membeli produk dengan merek tertentu yang saat itu ada potongan harganya saja	68
Tabel 31. Membeli produk dengan harga murah karena berkualitas.....	68
Tabel 32. Merekomendasikan kepada teman untuk membeli produk karena harga yang dapat ditawarkan dengan jumlah yang banyak	69
Tabel 33 : Rekapitulasi Rata Rata Bobot Pendapatan	69
Tabel 34. Uji Validitas Harga Jual (Variabel X).....	71
Tabel 35. Uji validitas variabel minat beli	73

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Kerangka Penelitian	35
Gambar 2. Normal Plot Regresi	76
Gambar 3. Uji Heteroskedastisitas	77