

ANALISIS MEKANISME PENETAPAN HARGA JUAL DAN JASA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Fotocopy Mitra Jaya Lampung Selatan)

¹ DIDY ARWADI

didyarwadi@gmail.com

¹ Universitas Islam An Nur Lampung

Keywords:

land price, accessibility, spatial use

***Correspondence Address:**

,

Abstract: The purpose of this study is to find out how the selling price and services are determined on Mitra Jaya Photocopies and to find out how the Islamic economic review of the selling and service price fixing mechanism is on Mitra Jaya Photocopies. In order to reveal these issues in depth and thoroughly, the authors used qualitative methods to collect the information needed during the research period. The research data collection was carried out by making observations or observations and interviews, with the research object in Mitra Jaya's photocopy. Based on the results of research and analysis of the mechanism for setting selling prices and services at Copy Mitra Jaya, it can be concluded that the mechanism for determining the rounding price is not clear on Photocopy, but Ammey Printing uses fairness-based pricing, pricing at Copy Mitra Jaya is in accordance with Islamic economic principles because the price set does not tyrannize the buyer, namely Copy Mitra Jaya, taking profits at a reasonable level. Mitra Jaya's photocopy does not take advantage of the rounded-off price, but the rest of the rounded-up results will be collected and diverted to social funds and to the mosque's charity box. and the determination of price rounding is a balance point between the forces of supply and demand which are agreed voluntarily and voluntarily by sellers and buyers.

PENDAHULUAN

Manusia mempunyai banyak sekali kebutuhan, keperluan dan keinginan yang kesemuanya itu menghendaki pemenuhan. Mereka membutuhkan makan, pakaian, Ilmu dan pelayanan kehormatan dan sejuta kebutuhan yang lainnya. Secara garis besar maka kebutuhan manusia itu dikelompokkan kedalam dua kelompok besar, yaitu kebutuhan fisik atau kebutuhan badaniah dan kebutuhan psikis atau kebutuhan kejiwaan. Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satu usaha untuk memperolehnya adalah dengan bekerja. Sedangkan salah satu dari bentuk bekerja adalah berdagang atau bisnis. Kegiatan penting dalam muamalah yang paling banyak dilakukan oleh manusia adalah kegiatan bisnis. Berdagang merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan Rasulullah, telah menyatakan bahwa sembilan dari sepuluh pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang (Zakaria n.d.).

Prinsip-prinsip ekonomi Islam yang dapat dijadikan pedoman oleh setiap muslim dalam bekerja untuk menghidupi dirinya dan keluarganya, yaitu menerima resiko yang terkait dengan pekerjaannya itu. Keuntungan dan manfaat yang diperoleh juga terkait dengan jenis pekerjaannya. Karena itu, tidak ada keuntungan / manfaat yang diperoleh seseorang tanpa resiko (Hijaz 2010). Dalam sistem ekonomi Islam tidak diperbolehkan seseorang, baik dari perorangan maupun lembaga bisnis dapat melakukan monopoli. Harus ada kondisi persaingan, bukan monopoli atau oligopoli. Islam mendorong persaingan dalam ekonomi sebagai jiwa dari *Fastabiqul Khairat*. Depreciation, segala sesuatu di dunia ini mengalami depresiasi. Kekayaan juga terdepresiasi dengan zakat. Yang abadi di dunia ini, hanya satu yaitu Allah SWT karena itu, *money is a just a means of exchange*. Uang bukan merupakan alat penyimpan nilai. Uang bukan merupakan komoditi. Komoditi mempunyai harga,

tetapi uang tidak pisang, misalnya mempunyai harga begitu juga dengan komoditi lain seperti computer, furniture, dan lain-lain. Islam tidak memperbolehkan menetapkan harga pada uang.

Konsep Ekonomi Islam merupakan payung bagi semua lembaga ekonomi yang berlandaskan ajaran Islam. Melalui konsep ekonomi Islam didalamnya terakumulasi nilai, prinsip, teori, serta kaidah ekonomi berbasis ajaran Islam yang pada muaranya akan diterapkan ke dalam berbagai bentuk lembaga usaha. Aktualisasi nilai-nilai ekonomi Islam ini menjadi signifikan terutama dalam upaya mencari solusi dari krisis moral hazard ekonomi kapitalis, liberalis, neo liberal, maupun ekonomi konvensional, yang orientasinya hanya pada prinsip ekonomi bisnis dan laba oriented (Bank, Muhammad, and Bank 2017).

Fotocopy Mitra Jaya adalah usaha perorangan yang merupakan salah satu tempat perbelanjaan alat-alat tulis dan kantor, melayani jasa Fotocopy, rental dan percetakan yang ikut meramaikan persaingan bisnis. Dalam persaingan bisnis yang semakin memonopoli, sering kali pelaku usaha menggunakan segala cara untuk bisa mendapatkan laba dan memenangkan persaingan meskipun cara yang dipakai tidak selaras dengan prinsip-prinsip Syariah yang memberikan batasan kepada manusia dalam melakukan segala aktivitasnya. Kepentingan yang berbeda antara pelaku usaha dan konsumen menuntut adanya sistem harga yang adil, harga yang terjadi akibat kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Harga pasar adalah harga yang dibayar dalam transaksi barang dan jasa sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Penetapan harga adalah ketetapan harga yang telah ditentukan oleh pihak yang berhak untuk menentukan harga tersebut. Dalam penetapan harga, suatu barang maka harus disepakati dan berlaku secara umum.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode penelitian deskriptif (Sari et al. 2022). Teknik pengumpulan data yang dilakukan ialah dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.

Uji abash data dilakukan untuk membuktikan bahwa data yang diterima merupakan data yang sebenarnya terdapat pada tempat penelitian (Agustianti et al. 2022).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di lapangan, diperoleh data yang memberikan banyak informasi tentang mekanisme penetapan harga jual dan jasa pada Fotocopy Mitra Jaya. Menurut hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan mewawancarai pemilik Fotocopy Mitra Jaya peneliti mendapatkan informasi mengenai mekanisme penetapan harga jual dan jasa pada Fotocopy Mitra Jaya seperti pada hasil wawancara tentang usaha lain yang ada di Fotocopy Mitra Jaya selain fotocopy. Bapak Joni Supriadi menjelaskan bahwa :

“Di Fotocopy Mitra Jaya selain fotocopy disini juga melayani jasa rental komputer, penjilitan, percetakan seperti percetakan undangan, buku yasin dan buku-buku yang lain serta menyediakan ATK.

Kemudian Peneliti lebih lanjut bertanya kepada Bapak Joni Supriadiapa landasan dalam penetapan tarif harga barang dan jasa di Fotocopy Mitra Jaya ? beliaupun menjawab sebagai berikut :

“Dalam penetapan harga jual dan jasa kami menetapkan berdasarkan jumlah modal yang kami keluarkan dan melihat harga pasaran yang ada kami juga melihat tingkat kesulitan/ resiko dalam suatu pekerjaan itu sendiri”

Ketika peneliti menanyakan kepda Bapak Joni Supriadi “ Apakah anda tahu pada saat proses transaksi (pembayaran) dari pelanggan karyawan membulatkan harga ?” beliaupun menjawab :

“

Iya saya tahu, Seperti ada pelanggan yang fotocopy KTP hanya 2 lembarpelanggan seharusnya membayar 400 rupiah karena sulit mencari uang pecahan 100 rupiah

karyawan kami biasanya membulatkan harga menjadi 500 rupiah, seperti juga jasa pengetikan yang biasanya kami hargai

Rp. 2.500,- per lembar namun karena pengerjaannya lebih rumit dan memakan banyak waktu kami biyasa menaikkan dan membulatkan harganya.”

Pertanyaan selanjutnya pun peneliti lanjutkan yaitu dengan menanyakan “apa alasan yang dipakai dalam kebijakan itu ?” beliaupun menjawab :

“mereka membulatkan harga apabila ada pelanggan yang berbelanja dengan uang kembalian yang sulit kami sediakan ya seperti, 100 rupiah, 250 rupiah ”

Pertanyaan yang lainnya pun masih kami berikan kepada Bapak Joni Supriadi, “Apakah sistem pembulatan tersebut adalah merupakan teknis pengambilan keuntungan ?” beliaupun menjawab “

“ Sebenarnya pembulatan harga tersebut bukan merupakan teknis pengambilan keuntungan karena hasilnya pun tidak seberapa, hasil dari pembulatan-pembulatan harga tersebut akan kami sisikan untuk hal-hal lain seperti pengisian kotak amal dan kegiatan sosial lainnya.”

Dari hasil penelitian yang penulis dapatkan dari hasil wawancara dengan pemilik Fotocopy Mitra Jaya, penulis menyimpulkan bahwa di Fotocopy Mitra Jaya selain fotocopy di Fotocopy Mitra Jaya melayani jasa rental komputer, penjilitan, percetakan dan menyediakan ATK. Dalam menetapkan harga jual dan jasa Fotocopy Mitra Jaya menetapkan harga berdasarkan jumlah modal yang dikeluarkan, melihat harga pasaran, dan melihat tingkat kesulitan dalam sebuah pekerjaan tersebut. Di Fotocopy Mitra Jaya ada sistem pembulatan harga dikarenakan susahny mencari uang pecahan untuk kembalian namun pembulatan harga yang dilakukan bukan merupakan pengambilan keuntungan, hasil dari pembulatan akan disisikan untuk hal lain seperti pengisian kotak amal dan kegiatan sosial lainnya.

Setiap perdagangan pasti berorientasi pada keuntungan. Namun Islam sangat menekankan kewajiban dalam memperoleh keuntungan tersebut. Artinya harga produk harus wajar dan tidak di mark up sedemikian rupa dalam jumlah yang amat mahal, sekalipun Alquran tidak menentukan secara fixed besaran nominal keuntungan yang wajar, namun dengan tegas Alquran berpesan, agar pengambilan keuntungan secara fair, saling ridha dan menguntungkan.

Harga yang diberikan oleh Fotocopy Mitra Jaya wajar sesuai dengan apa yang diberikan untuk konsumen, karena terlihat dari bahan baku yang berkualitas dan kenyamanan dalam pelayanannya. Harga yang diberikan sesuai dengan standar sehingga tidak memberatkan konsumen.

Menurut hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan mewawancarai Karyawan Fotocopy Mitra Jaya, peneliti mendapatkan informasi mengenai kejujuran yang dilakukan pihak Fotocopy Mitra Jaya terhadap mekanisme penetapan harga jual dan jasa pada Fotocopy Mitra Jaya kepada pelanggannya seperti pada hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan salah satu karyawan Fotocopy Mitra Jaya dan pelanggannya . seperti pertanyaan yang penulis ajukan kepada salah seorang karyawan di Fotocopy Mitra Jaya yaitu Mbak Atun: “ Apakah anda sering melakukan praktek pembulatan harga pada saat transaksi pembayaran oleh pelanggan ?” beliau pun menjawab : “sering, karena hampir setiap harinya ada pelanggan yang berbelanja yang harganya kami bulatkan ”.

Pertanyaan selanjutnya pun peneliti lanjutkan “ apa alasan yang bisa dipakai untuk pembulatan harga tersebut ?” beliau pun menjawab: “ kami membulatkan harga karena sulit mendapatkan uang pecahan. Seperti biasanya pelanggan fotocopy cuma mau atau hanya membutuhkan 8 lembar yang seharusnya hanya membayar Rp. 1.600,- saja jadi kami

bulatkan saja harganya menjadi Rp. 2.000,-, karena kami kesulitan untuk mencari kembalian yang hanya Rp. 400,-.”⁶³

Pertanyaan masih peneliti lanjutkan kepada mbak atun yaitu : “ Apakah pada saat pembulatan anda selalu memberikan

informasi lisan maupun tulisan kepada pelanggan ? “ beliau pun menjawab :

“sebelum pelanggan membayar kami akan sebutkan harga yang harus pelanggan bayar, setelah pelanggan memberikan uangnya dan kami lihat jika kembalian uangnya sulit kami cari maka kami akan membulatkannya dan akan kami beritahukan kepada pelanggan tersebut jika pelanggan merasa tidak keberatan maka akan kami bulatkan.”

Pertanyaan masih peneliti lanjutkan yaitu : “ apakah ada pelanggan yang pernah mempertanyakan masalah pembulatan harga ?” beliau pun menjawab : “ sebelum pelanggan membayar kami sudah beritahukan kepada pelanggan harga yang seharusnya pelanggan bayar dan kami sudah beritahukan pembulatan harganya jadi tidak ada pelanggan yang mempertanyakan atau komplek.”

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama Bapak Joni Supriadi selaku pimpinan atau pemilik Fotocopy Mitra Jaya mengenai mekanisme penetapan harga jual dan jasa pada Fotocopy Mitra Jaya dapat peneliti simpulkan sebagai berikut :

- a) Di Fotocopy Mitra Jaya selain fotocopy juga melayani jasa rental komputer, penjiilatan, percetakan seperti percetakan undangan, buku yasin dan buku-buku yang lain serta menyediakan ATK
- b) Dalam penetapan harga jual dan jasa Fotocopy Mitra Jaya menetapkan berdasarkan jumlah modal yang dikeluarkan , melihat harga pasaran yang ada dan juga melihat tingkat kesulitan/ resiko dalam suatu pekerjaan itu sendiri
- c) Adanya pembulatan harga di Fotocopy Mitra Jaya
- d) Alasan adanya pembulatan harga di Fotocopy Mitra Jaya karena sulitnya mencari uang pecahan untuk kembalian
- e) Pembulatan harga tersebut bukan

merupakan teknis pengambilan keuntungan karena hasilnya pun tidak seberapa, hasil dari pembulatan- pembulatan harga tersebut akan disisikan untuk hal-hal lain seperti pengisian kotak amal dan kegiatan sosial lainnya

Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa Pada Fotocopy Mitra Jaya

Dalam jual beli hendaknya disertai rasa jujur sehingga ada nilai dan manfaatnya. Apabila penjual dan pembeli saling tipu menipu atau merahasiakan tentang apa yang seharusnya dikatakan maka tidak akan ada nilai dan manfaat. Islam sangat menghargai sifat kejujuran dan melarang sikap khianat. Oleh sebab itu, seorang muslim yang menjadi pelaku bisnis hendaknya taat pada janji dan amanat. Dilarang berkhianat dengan siapapun, apalagi kepada mitra bisnis termasuk pelanggan atau konsumen. Islam juga melarang manusia melakukan kebohongan, termasuk kebohongan dalam berbisnis. Peringatan ini sangat aktual, jika kita melihat berbagai kebohongan dalam praktek bisnis dalam keseharian. Penentuan harga diperlukan bila kondisi pasar tidak menjamin adanya keuntungan disalah satu pihak. Pemerintah harus mengatur harga, misalnya jika terjadi kenaikan harga diatas batas kemampuan masyarakat maka pemerintah melakukan pengaturan dengan operasi pasar, begitu pula bila terjadi penurunan harga yang menyebabkan kerugian terhadap produsen, pemerintah meningkatkan pembelian atas produk produsen tersebut dari pasar.

a. Analisis terhadap harga

Harga yang diberikan oleh Fotocopy Mitra Jaya wajar sesuai dengan apa yang diberikan untuk konsumen, karena terlihat dari bahan baku yang berkualitas dan kenyamanan dalam pelayanannya. Harga yang diberikan sesuai dengan standar sehingga tidak memberatkan konsumen.

b. Analisa terhadap kejujuran pada Fotocopy Mitra Jaya

Dari hasil wawancara

yang peneliti lakukan bersama mbak Atun selaku karyawan di Fotocopy Mitra Jaya mengenai kejujuran pada Fotocopy Mitra Jaya dapat peneliti simpulkan sebagai berikut :

a. Di Fotocopy Mitra Jaya sering melakukan pembulatan harga karena hampir setiap harinya ada pelanggan yang berbelanja yang harganya dibulatkan

b. Di Fotocopy Mitra Jaya sering melakukan pembulatan harga karena sulit mendapatkan uang pecahan. Seperti biasanya pelanggan fotocopy cuma mau atau hanya membutuhkan 8 lembar yang seharusnya hanya membayar Rp. 1.600,- saja jadi dibulatkan harganya menjadi Rp. 2.000,-, karena mereka kesulitan untuk mencari kembalian yang hanya Rp. 400,-.”

c. Pada saat pembulatan harga ada pemberitahuan kepada pelanggan dari pihak/ karyawan Fotocopy Mitra Jaya, sebelum pelanggan membayar akan disebutkan harga yang harus pelanggan bayar, setelah pelanggan memberikan uangnya dan dilihat jika kembalian uangnya sulit dicari maka karyawan akan membulatkannya dan akan memberitahukannya kepada pelanggan tersebut jika pelanggan merasa tidak keberatan maka akan dibulatkan.

d. Pada saat pembulatan harga tidak ada pelanggan yang mempertanyakan/ Komplek karena sebelum pelanggan membayar sudah diberitahukan kepada pelanggan harga yang seharusnya pelanggan bayar dan sudah diberitahukan pembulatan harganya.

c. Analisa Terhadap Keadilan dan perilaku dalam penetapan harga di Fotocopy Mitra Jaya Dari hasil wawancara yang sudah peneliti lakukan dengan 10 orang informan yaitu pelanggan Fotocopy Mitra Jaya, peneliti dapat menyimpulkan bahwa : a. Pelanggan merasa dipuaskan oleh pelayanan yang diberikan oleh Fotocopy Mitra Jaya karena pengerjaannya yang cepat dan tepat dan keramahan dan kepercayaan para karyawannya yang utama. b. Pelanggan tidak merasa dirugikan atas pembulatan harga yang dilakukan oleh pihak Fotocopy Mitra Jaya karena pembulatan yang diambil oleh pihak Fotocopy Mitra Jaya dianggap masih sangat wajar, c. Tidak ada komplek yang diberikan

pelanggan untuk Pihak Fotocopy Mitra Jaya karena sudah ada pemberitahuan yang diberikan kepada pelanggan apabila ada pembulatan harga.

KESIMPULAN

Setelah penulis melakukan analisis dan penelitian terhadap mekanisme penetapan harga jual dan jasa di Fotocopy Mitra Jaya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Mekanisme penetapan harga jual dan jasa yang dilakukan oleh Fotocopy Mitra Jaya penetapan harganya menggunakan metode penetapan dengan pembulatan harga dan pada Fotocopy Mitra Jaya menggunakan penetapan pembulatan harga dikarenakan sulitnya mencari uang recehan untuk kembalian
2. Mekanisme penetapan harga jual dan jasa yang dilakukan oleh Fotocopy Mitra Jaya dalam penggunaan mekanisme penetapan pembulatan harga sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, yaitu merupakan mekanisme penetapan harga jual berbasis nilai keadilan dengan menetapkan harga yang wajar dan tidak mengambil keuntungan yang besar dan merupakan titik keseimbangan antara kekuatan permintaan dan penawaran yang disepakati secara sukarela oleh pembeli dan penjual atau Fotocopy Mitra Jaya, dengan memperhatikan daya beli masyarakat atau pelanggan. Penggunaan mekanisme pembulatan harga pada Fotocopy Mitra Jaya tidak ada unsur penipuan karena pembeli tetap membayar sesuai dengan harga yang sebenarnya atau sesuai dengan harga yang tertera, adapun pembayaran akan dibulatkan dengan pembeli membayar dengan harga yang lebih besar dari harga yang tertera, hal itu dilakukan karena kesulitan Fotocopy

Mitra Jaya dalam menyediakan uang pecahan, sehingga harga dibulatkan tetapi sisa harga dari hasil pembulatan di Fotocopy Mitra Jaya bukan untuk kepentingan Fotocopy Mitra Jaya dalam mendapatkan keuntungan yang lebih dari hasil pembulatan, tetapi sisa harga

dari hasil pembulatan tersebut akan dialihkan untuk kotak amal Masjid/ dana sosial lainnya.

REFERENCES

- Agustianti, Rifka, Lissiana Nussifera, L. Angelianawati, Igat Meliana, Effi Alfiani Sidik, Qomarotun Nurlaila, Nicholas Simarmata, Irfan Sophan Himawan, Elvis Pawan, and Faisal Ikhrum. 2022. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. TOHAR MEDIA.
- Bank, Heri, Drs Muhammad, and M. Ag Bank. 2017. "Volume Viii, Nomor 2, Juni 2017 | 77." viii:77-115.
- Hijaz, M. Kamal. 2010. "M. Kamal Hijaz Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Islam." 15:188-94.
- Sari, Ifit Novita, Lilla Puji Lestari, Dedy Wijaya Kusuma, Siti Mafulah, Diah Puji Nali Brata, Jauhara Dian Nurul Iffah, Asri Widiatsih, Edy Setiyo Utomo, Ifdlolul Maghfur, and Marinda Sari Sofiyana. 2022. *Metode Penelitian Kualitatif*. UNISMA PRESS.
- Zakaria, Junaiddin. n.d. *Pengantar Ekonomi Makro*. CIBINGBIN, KABUPATEN KUNINGAN." Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat 1 (02).
<https://doi.org/10.25134/empowerment.v1i02.1573>.
- Warisno, Andi. 2020. "Implementing A Quality Learning In Schools." Ar-Raniry: International Journal of Islamic Studies 5 (1): 1-12

