

Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dan Jasa Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Nazzala Rachma Mazidah

Pascasarjana Ekonomi Syariah, UIN Prof K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Article Info	Abstract
<p>Article history: Received 13 September 2021 Publish 03 November 2021</p>	<p>The purpose of this study is to determine the mechanism for determining the selling price and the price of Amanah photocopy printing services in the Sokarajja area, Banumas Prefecture, and to find out how Islamic economics evaluates the mechanism for determining selling prices and service prices. Maybe I copy and print. In order to present this issue in detail and comprehensively, the writer uses a qualitative method to collect the necessary information during the investigation period. Data collection for this study was carried out by conducting observations, observations and interviews for the purposes of photocopying and printing hemp investigations. Photocopying and Printing Trust Based on the results of the investigation and analysis of the selling and service pricing mechanism, it can be concluded that the price ambiguity rounding mechanism for Amanah Photocopying and Printing uses pricing based on equity, the price of the Photocopying and Printing Trustee. It adheres to the principles of Islamic economics, because prices do not pressure buyers. In other words, Amanah copy and print is used at a reasonable rate. Copies and printouts do not use Amanah's price rounding, but the rest of the rounding results are sent to the Collective Social Fund and employee charity boxes. The price rounding decision is the point of balance between the forces of supply and demand that has been agreed voluntarily by the seller and the buyer.</p>
<p>Keywords: Islamic Economic Principles, Pricing Mechanisms, Price Justic</p>	
<p>Info Artikel</p>	<p>Abstrak</p>
<p>Article history: Diterima 13 September 2021 Publis 03 November 2021</p>	<p>Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme penentuan harga jual dan harga jasa percetakan fotocopy Amanah di wilayah Sokarajja, Prefektur Banumas, dan untuk mengetahui bagaimana ekonomi Islam mengevaluasi mekanisme penentuan harga jual dan harga jasa. Mungkin saya copy dan print. Untuk menyajikan masalah ini secara rinci dan komprehensif, penulis menggunakan metode kualitatif untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan selama periode penyelidikan. Pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan dengan melakukan observasi, observasi dan wawancara untuk keperluan penyelidikan fotokopi dan percetakan rami. Amanah Fotokopi dan Percetakan Berdasarkan hasil investigasi dan analisis mekanisme penetapan harga jual dan jasa, dapat disimpulkan bahwa mekanisme pembulatan harga ambiguitas Fotokopi dan Percetakan Amanah menggunakan penetapan harga berdasarkan ekuitas, harga Amanah Fotokopi dan Percetakan. Ini menganut prinsip-prinsip ekonomi Islam, karena harga tidak menekan pembeli. Dengan kata lain, Amanah menyalin dan mencetak digunakan pada tingkat yang wajar. Salinan dan cetakan tidak menggunakan pembulatan harga Amanah, namun sisa hasil pembulatan tersebut dikirim ke Dana Sosial Kumpul dan kotak amal karyawan. Keputusan pembulatan harga adalah titik keseimbangan antara kekuatan penawaran dan permintaan yang telah disepakati secara sukarela oleh penjual dan pembeli.</p>
	<p><i>This is an open access article under the Lisensi Creative Commons Atribusi-BerbagiSerupa 4.0 Internasional</i></p>
<p>Corresponding Author: Nazzala Rachma Mazidah Pascasarjana Ekonomi Syariah, UIN Prof K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Nazzalaida@gmail.com</p>	

1. PENDAHULUAN

Perdagangan merupakan kegiatan yang dianjurkan secara aktif oleh ajaran Islam. Selain itu, sembilan dari sepuluh mata pencaharian nabi dilakukan melalui pintu transaksi. Ini berarti bahwa pintu menuju mata pencaharian akan terbuka melalui perdagangan ini, dari mana karunia-karunia Allah akan memancar. Pemasaran itu halal sebagaimana firman Allah SWT dalam ayat 275 Surat Al Baqarah.:

“Orang-orang yang memakan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran tekanan penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (belum datang larangan) ; dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang-orang yang mengulangi (mengambil riba), maka kekal di dalamnya .” (Qs. Al-Baqarah : 275)

Perusahaan adalah organisasi yang memproduksi, mendistribusikan, dan menjual barang dan jasa yang diinginkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan. Sedangkan pengertian bisnis menurut Hughes dan Kapoor dalam Buchari Alma ialah *Business is the organized differt of individual to produce and sell for a profit, the goods and service that satisfy society"s needs, the general term business refers to all such efforts within a society or within and industry.* Menurut Hughes dan Kapoor, perusahaan adalah kegiatan usaha yang terorganisir dan individual yang memproduksi dan menjual barang dan jasa untuk menghasilkan keuntungan yang memenuhi kebutuhan masyarakat.

Islam berpendapat bahwa aktivitas manusia dalam bisnis dan perdagangan tidak harus dilaksanakan semata-mata untuk mencari keuntungan, tetapi atas dasar kepribadian yang mulia. Dalam menjalankan bisnisnya, ekonomi Islam dilandasi oleh nilai-nilai keimanan, akhlak dan moral etika setiap aktivitasnya baik dari sudut pandang konsumen, produsen maupun distributor.

Dalam Islam, perdagangan harus dilakukan dengan benar, dan menurut prinsip ekonomi Syariah, Islam melarang keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang salah, merugikan orang lain, dan menerapkan keadilan dan kejujuran pada semua kegiatan ekonomi.

Fotokopi dan Percetakan Amanah adalah perusahaan perseorangan di mana Anda dapat berbelanja untuk frase dan perlengkapan kantor yang menyediakan layanan fotokopi, sewa dan pencetakan untuk menginspirasi persaingan bisnis. Dalam persaingan usaha yang semakin diprivatisasi, para pelaku usaha seringkali mendapati bahwa cara-cara yang digunakan tidak sesuai dengan prinsip syariah yang memberikan batasan kepada manusia dalam melakukan segala aktivitasnya. Menurut Ibnu Taimiyah, konsep harga wajar adalah harga dari nilai barang yang dibayarkan kepada sasaran yang sama pada waktu dan tempat penyerahan barang. Definisi yang disukai dari Ibn Taymiyyah adalah definisi yang tidak merugikan atau merugikan orang lain.

Dengan harga yang wajar, kedua belah pihak menerima kepuasan masing-masing dan tidak ada yang terluka. Tetapi pada kenyataannya dan didasarkan pada studi sementara, di mana dalam salinan pembelian Dermayu dan di Amanah termasuk, mekanisme deteksi hadiah belum berlaku untuk prinsip-prinsip ekonomi Islam, di mana penyalinan dan penyalinan di Amanah dibuat dalam mekanisme deteksi harga, untuk Contoh, salinan lembar adalah Rp. 200, hanya pelanggan Motokopi tiga daun yang dapat dibulatkan hingga Rp. 1000, meskipun memeriksa hanya membayar Rp. 600, dan sebaliknya, jika ada sarana motokopi hanya enam daun dibulatkan Rp. 1000 harus membayar untuk penanaman Rp. 1.200. Dalam layanan flash atau layanan lain dan fotokopi dan cetak ammay setPreis melalui karyanya, juga diketahui, daun yang berharga pada pencarian pada tingkat kesulitan. 2500, tetapi pada kenyataannya itu hanya daun, tetapi jika prosesnya lebih sulit, harga meningkat ke tingkat kesulitan serta layanan diet dan lainnya. Pengaturan harga adalah antara pelaku dan pembeli dan beberapa orang tanpa persetujuan para pelanggar segera memberikan harga kepada pembeli setuju setelah

pekerjaannya tanpa memberikan alasan atau melakukan perdagangan lagi dengan pembeli / belling selesai. Terapkan harga karena mengandung elemen tersembunyi dan bukan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang merupakan konsep pembelian dan penjualan yang baik, jujur, jelas dan tidak menyakiti orang lain.

Ketidakjelasan penetapan harga dapat menimbulkan berbagai akibat, dan manipulasi harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha dibenci oleh pembeli, bahkan menimbulkan reaksi yang cenderung mencemarkan nama baik pelaku usaha. Menetapkan harga yang tidak diinginkan pembeli dapat menyebabkan sebagian atau semua pembeli menolaknya. Sudah menjadi kebiasaan bagi konsumen untuk menerimanya, dan terlihat seperti orang biasa, namun bagi para pebisnis dianjurkan untuk melakukan perdagangan yang baik dengan integritas yang jelas agar tidak merugikan orang lain.

2. KAJIAN PUSTAKA

Penelitian dengan judul “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam ” (Studi Kasus Fotocopy dan Percetakan Amanah Kecamatan Sokaraja Kabupaten Banyumas)” memiliki keterkaitan dengan penelitian:

1. Menurut Yasir Sadan, Jurusan Muamaratto, Fakultas Syariah UIN Fakultas Sunankarijaga, skripsi yang berjudul “Perolehan Keuntungan Dengan Pembulatan Dari Perspektif Usaha Warnet Tahun 1999 UU No. 8 Tentang Perspektif Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam”, Metode Penggunaan Penelitian ini merupakan Metode Kualitatif Penelitian ini menjelaskan bahwa dengan pembulatan harga dari biaya penggunaan warnet maka keuntungan tersebut termasuk melanggar ketentuan hukum positif dan hukum Islam. Kesamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah membahas semua harga, perbedaannya adalah penelitian ini mengacu pada hukum Islam dan penelitian yang dilakukan oleh penulis menjual konsep keadilan dan kejelasan penetapan harga berdasarkan prinsip ekonomi Islam.
2. UIN Sunan Kalijaga, Dari Romi Maurana Jurusan Muamala fakultas Syariah Makalah berjudul “Penerapan Prinsip Muamara Pada Praktek Pembulatan Harga Jual Beli (Studi Kasus Di Minimarket Handayani Yogyakarta)”, metode yang digunakan adalah makalah ini adalah metode kualitatif Makalah ini menjelaskan bahwa harga bulat yang terjadi di minimarket solder yani diperbolehkan, dan harga tersebut merupakan hak minimarket solder yani sebagai penjual terbatas sehingga harga tersebut tidak merugikan para pihak. Kesamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penulis membahas tentang harga, namun perbedaannya adalah penulis mengkaji harga jual, dengan fokus pada konsep kewajaran dan kejelasan harga menurut prinsip ekonomi Islam.

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah berbagai metode penelitian yang ada berdasarkan metode pengumpulan dan analisis data terkait yang diperoleh, dengan tujuan menganalisis fenomena yang terjadi dalam metode penelitian kualitatif yang memanfaatkan lingkungan alam dalam situasi alami.

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah dengan pendekatan normatif. Dengan kata lain, data yang dikumpulkan terkait dengan ketentuan prinsip ekonomi Islam. Diskusi selalu didasarkan pada prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam: Al-Qur'an dan Hadits, dan pendapat para ulama. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasional, wawancara, dan investigasi dokumenter.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Mekanisme penetapan harga Jual dan Jasa pada Fotocopy dan Percetakan Amanah kecamatan Sokaraja Kabupaten Banyumas

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Joni Supriadi pimpinan atau pemilik Amanah Fotokopi dan Percetakan, tentang mekanisme yang peneliti tentukan harga

jual dan pelayanan Fotokopi dan Percetakan Amanah, peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

- a) Di Amanah Fotokopi dan Percetakan, menawarkan jasa alat tulis seperti mesin fotokopi, sewa komputer, penjilidan buku, undangan, percetakan buku yasin dan buku lainnya.
 - b) Dalam menentukan harga jual dan jasa fotokopi dan percetakan Amanah ditentukan berdasarkan jumlah modal yang dikeluarkan, dan bahkan jika melihat harga pasar yang ada, kesulitan pekerjaan itu sendiri / Periksa tingkat risikonya.
 - c) Harga copy dan print dibulatkan.
 - d) Alasan mengapa harga dibulatkan untuk copy dan print adalah karena sulitnya mencari uang pecahan untuk kembalian
 - e) Pembulatan harga bukanlah cara yang menguntungkan karena hasilnya tidak terlalu bagus. Hasil pembulatan harga disisihkan untuk masukan ke kotak amal dan kegiatan sosial lainnya, dll.
2. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa Pada Fotocopy dan Percetakan Amanah.

Dalam jual beli, hanya dengan itikad baik, perusahaan dapat memperoleh nilai dan keuntungan. Jika pembeli dan penjual menipu atau menyembunyikan apa yang harus dikatakan, tidak akan ada nilai atau keuntungan. Islam sangat mementingkan kejujuran dan melarang pengkhianatan. Oleh karena itu, umat Islam yang menjadi pelaku komersial harus mematuhi janji dan perintahnya. Dilarang mengkhianati siapa pun, terutama mitra bisnis, termasuk pelanggan atau konsumen. Islam juga melarang manusia untuk berbohong, termasuk berbohong dalam berbisnis. Jika kita melihat segala macam kebohongan dalam praktik bisnis kita sehari-hari, maka peringatan ini sangat populer. Ketika kondisi pasar tidak dapat menjamin keuntungan bagi salah satu pihak, maka perlu ditetapkan harga. Pemerintah harus mengatur harga. Misalnya, jika harga naik di atas batas kemampuan masyarakat, pemerintah akan menyelenggarakan operasi pasar. Jika harga turun menyebabkan kerugian bagi produsen, pemerintah akan meningkatkan pembelian produk dari produsen di pasar.

a. Analisis terhadap harga

Harga yang diberikan oleh Amanah Fotokopi dan Percetakan adalah wajar berdasarkan harga yang diberikan kepada konsumen karena hal ini terlihat dari bahan baku yang berkualitas tinggi dan kenyamanan pelayanan. Harga yang diberikan sudah sesuai standar, sehingga tidak memberatkan konsumen.

b. Analisa terhadap kejujuran pada Fotocopy dan percetakan Amanah

Berdasarkan wawancara peneliti dengan karyawan Amanah Fotokopi dan Percetakan Ibu Atun tentang kejujuran Amanah Fotokopi dan Percetakan, peneliti sampai pada kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Di industri fotokopi dan percetakan, Amanah biasanya membulatkan harga karena hampir setiap hari ada pembeli dan harganya dibulatkan.
- 2) Dalam kesan industri fotokopi dan percetakan, Amanah biasanya membulatkan harga karena sulit untuk mendapatkannya. mendapatkan nilai nominal. . Seperti biasa, pelanggan mesin fotokopi hanya ingin atau membutuhkan 8 lembar hanya dengan Rp 1600, sehingga harganya dibulatkan menjadi Rp 2000, karena sulit mencari kembalian hanya dengan Rp 400,.”
- 3) Pada saat pembulatan harga akan ada pemberitahuan kepada customer dari Amanah Photocopy and Printing part / staff, sebelum customer membayar harga yang harus dibayar customer akan ditunjukkan, setelah customer Jika memberikan uang dan uang kembalian sulit ditemukan, staf akan mengumpulkannya dan memberi tahu pelanggan jika mereka tidak keberatan untuk dibulatkan.
- 4) Pada saat pembulatan harga tidak ada permintaan/komplain customer karena sebelum customer membayar, customer diinformasikan harga yang seharusnya dibayar dan harga pembulatan diinformasikan dari koran.

- c. Analisa Terhadap Keadilan dan perilaku dalam penetapan harga di Fotocopy dan Percetakan Amanah.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan 10 informan (yaitu pelanggan Copy dan Printing Amanah), maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Pelanggan puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Amanah Photocopy karena prosesnya yang cepat dan akurat serta kebaikan dan kepercayaan dari staf utama.
- 2) Pelanggan tidak akan terpengaruh oleh pembulatan harga sisi cetak dan sisi cetak Amanah karena pembulatan sisi cetak dan sisi fotokopi Ammey dianggap sangat wajar.
- 3) Pelanggan tidak melakukan komplain terhadap copy dan print bagian Amanah, karena jika ada pembulatan harga, pelanggan sudah diberitahu.

5. KESIMPULAN

Setelah tim penulis melakukan analisa dan penelitian tentang mekanisme harga jual dan jasa di Amanah Photocopy et Impression, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme harga jual dan jasa Amanah Fotocopy dan Printing. dan pihak percetakan menerapkan metode rounding pricing dan dalam fotocopy dan printing Amanah menggunakan metode rounding pricing karena sulit mencari variasi
2. Mekanisme harga jual dan service oleh Photocopy Amanah menggunakan mekanisme rounded pricing sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, yaitu mekanisme penetapan harga berdasarkan nilai wajar dengan menetapkan harga yang wajar dan tidak ekonomis. di Mesin Fotokopi dan Printer, dengan mempertimbangkan Kontrol Daya Beli Publik atau Pelanggan. Penggunaan pembulatan harga di Amanah Fotokopi dan Percetakan tidak mengandung unsur penipuan karena pembeli akan selalu membayar harga sebenarnya atau harga jual, sedangkan pembayaran akan dibulatkan ke pembeli yang membayar tertinggi. Amanah Fotokopi dan Cetak berjuang untuk memberikan nilai nominal sehingga harga dibulatkan tetapi harga yang tersisa dari hasil pembulatan di Fotokopi dan Cetak Amanah bukan untuk tujuan menerima keuntungan lebih dari hasil pembulatan, tetapi sisa harga hasil pembulatan masuk ke kotak amal masjid/dana sosial lainnya.

SARAN

Saran yang akan penulis berikan kepada objek penelitian adalah :

1. Bagi pemilik usaha Fotocopy dan Percetakan Amanah alangkah baiknya untuk mempersiapkan koin uang pecahan untuk kembalian supaya ketika ada pelanggan yang memesan ada kembalian dengan koin uang pecahan pemilik atau yang melayani di fotocopy dan percetakan Amanah tidak terlalu sulit untuk mencari koin uang pecahan agar tidak ada pembulatan yang bisa dianggap mahal oleh pelanggan atas harga yang ditetapkan atau diberikan.
2. Mulai memberikan harga dan memelihara harga. Ini adalah cara berpikir bahwa harga tersebut dianggap mempengaruhi klien bahwa harga yang diharapkan lebih mahal daripada harga riil, sehingga harus dipertimbangkan untuk bisnis yang sering. Orang yang menggunakan strategi ini karena harga pembulatan akan kehilangan pelanggan. Klien tidak mengecewakan pelanggan karena rilis harga terbuka untuk Anda akan mengurus Harta Karun Kitada Query. Tidak ada bagian yang merasa bahwa mereka tidak diberkati dengan tulus.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Euis. 2010. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta : Gramata Publishing.
- Buchari Alma, dan Donni Juni Priansa. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: ALFABETA.
- Khalil, Jafiril. 2010. *Jihad Ekonomi Islam*. Jakarta : Gramata Publishing.
- Mahallf, Ahmad Mudjab & Ahmad Rodh hasbulloh. 2004. *Hadist-hadis Muttafaq „Alaih*, Jakarta: Kencana.

- Maulana, Romi. 2009. "*Penerapan Asas-asas Muamalah Terhadap Praktek Pembulatan Harga Dalam Jual Beli (Studi Kasus di Minimarket Handayani Yogyakarta)*", Skripsi, Jurusan Mu'amalat Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga.
- Natadiwiryana, Muhandis. 2007. *Etika Bisnis Islami*. Jakarta: Graandapers.
- Rivai, Vieithzal dan Andi Buchari. 2009. *Islamic Economic*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Sadan, Yasir. 2012. "*Pengambilan Keuntungan Melalui Pembulatan Pada Bisnis Warung Internet Perspektif UU No 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen dan Perspektif Hukum Islam*". Skripsi, Jurusan Muamalat Fakultas Syariah, UIN Sunan Kalijaga.
- Satori, Djam'an & Aan Komariah. 2009. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA.
- Sudarsono, Heri. 2004. *Konsep Ekonomi Islam*. 2004. Yogyakarta: CV. Adipura.
- Veithzal, Amiur Nurudin, dan Faisar Ananda. 2012. *islamic Business And Economic Ethics*, Jakarta : PT Bumi Aksara.