

**PENETAPAN HARGA JUAL DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM
(Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten
Ponorogo)**

SKRIPSI



Oleh:

Laili Amalia

NIM 401180060

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
2023**

**PENETAPAN HARGA JUAL DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM
(Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten
Ponorogo)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Program Strata Satu (S-1)



Oleh:

Laili Amalia

NIM. 401180060

Pembimbing

Muchtim Humaidi, S.H.I., M.IRKH

NIDN. 2027068103

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Laili Amalia

NIM : 401180060

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

“Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo)”

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 06 April 2023

Pembuat Pernyataan,



Laili Amalia

NIM : 401180060



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama :

No.	Nama	NIM	Jurusan	Judul Proposal
1.	Laili Amalia	401180060	Ekonomi Syariah	Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo)

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 06 April 2023


Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Prasetiyo, S.Ag., M.E.I.
NIP. 197801122006041002

Menyetujui,


Muchtim Humaidi, S.H.I.M. IRKH.
NIDN. 2027068103



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo


LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI


Naskah skripsi berikut ini:


Judul : Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo)
Nama : Laili Amalia
NIM : 401180060
JURUSAN : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang Ujian Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan penguji :

Ketua Sidang :
Dr. Hj. Ely Masykuroh, M.Si.
NIP. 197202111999032003 ()

Penguji I :
Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I.
NIP. 197801122006041002 ()

Penguji II :
Muchtin Humaidi, S.H.I., M.IRKH.
NIDN. 2027068103 ()

Ponorogo, jum'at/26/05/2023

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



Dr. H. Lutfi Aminudin, M.Ag.
NIP. 197207142000031005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Terakreditasi "B" sesuai SK BAN-PT Nomor :2619/SK/BAN-PT/Ak-SURV/PT/XI/2019
Alamat : Jl. Puspita Jaya, Jenangan, Ponorogo Telp. (0352) 3576565, Kode Pos 63492
Email: febi@iainponorogo.ac.id Website: http:// https://febi.iainponorogo.ac.id

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Laili Amalia
NIM : 401180060
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi/ Tesis : Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo)

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 29 Mei 2023

Hormat Saya,



Laili Amalia
NIM 402190261

Abstrak

Amalia, Laili. Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo). *Skripsi*, 2023. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Muchtim Humaidi, S.H.I, M.IRKH.

Kata Kunci: Penetapan Harga, Ekonomi Islam

Transaksi bisnis harus dilakukan dengan harga yang adil begitupun dalam penetapan harga, sebab hal tersebut merupakan komitmen syariat ekonomi Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum, harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dipengaruhi oleh berbagai faktor. Ketika harga jual dengan nominal ganjil maka pihak toko akan menggunakan sistem pembulatan harga. Permasalahan yang terjadi adalah adanya penetapan harga jual dengan pembulatan harga yang tidak dikonfirmasi terlebih dahulu pada pelanggan sehingga salah satu pihak merasa dirugikan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja faktor yang dijadikan pertimbangan dalam penetapan harga, dan bagaimana penetapan harga jual yang diterapkan oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dalam perspektif ekonomi Islam.

Penelitian ini dilakukan di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dengan menggunakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*). Adapun sifat pada penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian yaitu sumber data primer yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya. Dalam hal ini sumber data diperoleh dari narasumber (informan) menggunakan metode wawancara dengan pihak-pihak yang terkait. Setelah semua data terkumpul maka peneliti menganalisis dengan menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan metode induktif.

Hasil penelitian lapangan menunjukkan bahwa dalam penetapan harga yang dilakukan oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis sudah dilakukan pertimbangan harga jual sesuai dengan faktor-faktor penetapan harga. Mulai dari faktor tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba, faktor biaya operasional dan faktor organisasi dimana ketiganya menjadi pertimbangan dalam penetapan harga jual. Pihak toko lebih memaksimalkan pelayanan dan kualitas barang untuk menentukan harga, agar sebanding dengan apa yang dibayarkan oleh pelanggan. Namun Fotokopi dan Percetakan Mitra masih menyalahi prinsip adil dalam menerapkan mekanisme ekonomi Islam dalam melakukan penetapan harga, dimana dalam praktiknya usaha tersebut melakukan ketidakjelasan dalam mekanisme penetapan harganya yaitu pembulatan harga pada nominal ganjil tanpa adanya konfirmasi terlebih dahulu pada pelanggan saat melakukan transaksi pembayaran. Sehingga salah satu pihak tidak mengetahui hal tersebut dan merasa dirugikan.

MOTTO

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (٧) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ (٨)

“Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat *dzarrah*, niscaya dia akan melihat (balasan)nya {7}. Dan barang siapa yang mengerjakan kejahatan seberat *dzarrah*, niscaya dia akan melihat (balasan)nya pula{8}.”¹



¹ Ahmad Hatta, *Tafsir Qur'an Perkata* (Jakarta: Magfirah Pustaka, 2009), 599.

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, dan yang melimpahkan Rahmat, Rizki serta Karunia-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Kupersembahkan dengan setulus cinta dan kasih sayang karya yang sederhana ini kepada:

1. Bapak dan Ibu tercinta, yang memberikan segala cinta, do'a, semangat, nasehat dan kasih sayang yang tak ternilai harganya. Ibu yang selalu mendukung dan selalu mengusahakanku. Berkat usaha dan do'a engkaulah, saya berhasil menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan, kesehatan dan umur panjang serta rezeki yang barokah. Aamiin.
2. Saudaraku yang turut memberikan do'a, semangat serta dukungan. Semoga kita tetap dalam lindungan-Nya dan menjadi pribadi yang mampu membahagiakan orang tua tercinta. Aamiin.
3. Seluruh guru dan dosenku yang telah memberikan inspirasi dan motivasi dalam setiap langkah kehidupan, memberikan ilmunya dengan ikhlas. Semoga ilmu yang telah disampaikan bisa bermanfaat dunia dan akhirat.
4. Seluruh sahabat-sahabatku yang selalu membantu dalam setiap kesulitan, memberikan semangat dan dukungan setiap saat. Semoga mereka tetap dalam lindungan-Nya dan tercapai segala keinginan dan cita-citanya. Aamiin.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum. Wr.Wb.

Puji dan syukur selalu terhaturkan bagi Allah SWT, atas berkat limpahan rahmat, dan hidayahNya serta kemudahan yang telah diberikan kepada penulis untuk menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo)”. *Shalawat* serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umat manusia ke jalan yang benar penuh dengan cahaya yang terang benderang, keberkahan, kedamaian, dan keselamatan di dunia dan akhirat yaitu di jalan Allah SWT.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari arahan, dukungan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Hj. S. Evi Muafiah, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
2. Dr. H. Lutfi Amminudin, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
3. Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I., selaku Ketua Jurusan Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
4. Muchtim Humaidi, S.H.I., M.IRKH., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya memberikan arahan dan nasehat kepada penulis.

5. Bapak/Ibu dosen Institut Agama Islam Negeri Ponorogo khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang dengan ikhlas memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis.
6. Ibu, Ayah serta keluarga yang senantiasa mendoakan dan selalu memberi semangat hingga Tugas Akhir ini bisa selesai.
7. Rekan-rekan seperjuangan jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2018 Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
8. Seluruh karyawan dan pelanggan Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis yang telah membantu sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat penulis harapkan guna memperbaiki skripsi ini. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Aamiin

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Ponorogo, 06 April 2023

Penulis



Laili Amalia

NIM.401180060

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
ABSTRAK	vii
MOTTO	viii
PPERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Studi Peneliti Terdahulu.....	10
F. Metode Penelitian.....	13
a. Pendekatan dan Jenis Penelitian	13
b. Kehadiran Peneliti.....	15
c. Lokasi Penelitian.....	16
d. Data dan Sumber Data	17
e. Teknik Pengumpulan Data.....	18
f. Teknik Pengolahan Data	19
g. Analisis Data	21
h. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	23
G. Sistematika Pembahasan	24

**BAB II : PENETAPAN HARGA DALAM PERSPEKTIF ISLAM DAN
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI**

A. Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam	
1. Tidak Adil dan Tidak Sah	28
2. Adil dan Sah	28
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga	
1. Tujuan Pemasaran Perusahaan	32
2. Strategi Bauran Pemasaran	33
3. Biaya	34
4. Organisasi.....	36

BAB III : PAPARAN DATA

A. Fotokopi dan Percetakan Mitra	37
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual Pada Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo	40
C. Penetapan Harga Jual Pada Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo	47

BAB IV : PEMBAHASAN/ANALISIS

A. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual Pada Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo	53
B. Analisis Penetapan Harga Jual Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo Dalam Perspektif Ekonomi Islam	59

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	66
B. Saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Jual beli yang bersih berarti sebagian dari kegiatan profesi bisnis. Selain itu para ulama telah sepakat mengenai kebaikan pekerjaan berdagang (jual beli) sebagai perkara yang telah dipraktikkan sejak zaman Nabi hingga masa kini.¹ Islam menegaskan bahwa kegiatan manusia dalam berbisnis atau berdagang bukan semata-mata untuk mencari keuntungan, melainkan harus mengimplementasikan akhlak mulia sebagai landasannya.² Ekonomi Islam dalam melakukan usahanya didasari oleh nilai iman dan akhlak, moral etik bagi setiap aktivitasnya, baik dalam posisi sebagai konsumen, produsen, maupun distributor. Dalam Islam perdagangan harus dilakukan secara baik, dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah, dalam Islam melarang keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang tidak jujur, merugikan orang lain, harus menerapkan keadilan dan kejujuran dalam setiap kegiatan ekonomi.³ seperti dalam firman Allah SWT dalam Qur'an Surat An-nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

¹ Sri Suryati-Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat 2012), 66-67.

² Jafriil Khalil, *Jihad Ekonomi Islam* (Jakarta: Gramata Publishing, 2010), 46.

³ Veithzal Rivai, dan Andi Buchari, *Islamic Economics* (Jakarta: Bumi Aksar, 2009), 96.

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁴ (Q.S An-nisa ayat 29)

Ayat ini menerangkan bagaimana cara peredaran harta, semua harta benda adalah harta bersama, tidak boleh mengambilnya dengan cara yang batil, arti batil ialah menurut jalan yang salah, tidak menurut jalan yang sewajarnya. Bersikap adil dan bertindak jujur merupakan prasyarat penting seseorang dalam melakukan perdagangan, selain menjaga hubungan baik dan berlaku ramah tamah kepada mitra dagang serta para pelanggan. Pedagang yang tidak jujur meskipun mendapatkan keuntungan yang besar, boleh jadi keuntungan tersebut sifatnya hanya sementara. Ini dikarenakan ketidakjujuran akan menghilangkan kepercayaan para pelanggan sehingga lama kelamaan akan memundurkan dan mematikan usahanya.⁵

Kemampuan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup dipengaruhi oleh beberapa hal, khususnya pada transaksi jual beli. Proses transaksi jual beli ini tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keuntungan. Produsen akan melakukan produksi seefisien mungkin dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimum. Keuntungan maksimum hanya akan bisa didapat apabila pemilihan jenis barang atau jasa yang akan

⁴ Ahmad Hatta, *Tafsir Qur'an Perkata* (Jakarta: Magfirah Pustaka, 2009), 83.

⁵ Aji Dedi Mulawarman, Yasid, dkk, *Ekonomi dan Bisnis Islam : Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012),130.

dijual, dan jenis-jenis serta jumlah faktor-faktor produksi yang akan digunakan dipilih dengan teliti dan baik.⁶ Dalam penjualan suatu barang, para pengusaha akan menentukan tingkat produksi yang memberi keuntungan paling banyak kepada kegiatannya. Salah satu faktor yang memiliki pengaruh signifikan pada aspek jual beli adalah faktor harga.

Dalam jual beli atau perdagangan kita mengenal dengan istilah harga, penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting diperhatikan, mengingat harga menentukan laku tidaknya suatu produk dalam perdagangan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal dalam produk yang ditawarkan nantinya. Harga merupakan, satu-satunya unsur dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan dari penjualan barang dan jasa, oleh karena itu harga yang ditetapkan penjual harus sebanding dengan penawaran nilai kepada konsumen.⁷

Menurut Agustina Shinta dalam menentukan harga ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan para pelaku usaha seperti: 1) Tujuan pemasaran perusahaan yang menjadi faktor utama dalam penetapan harga, 2) strategi bauran pemasaran, 3) biaya sebagai faktor utama yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian, dan juga 4) organisasi yaitu mengenai siapa yang harus menentukan harga jual.⁸ Dalam menetapkan harga setiap pelaku usaha

⁶ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 8.

⁷ Kurniawan Saifullah, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana,2006), 24.

⁸ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran* (Malang: UB Press,2011),103.

pasti memiliki kendala dan solusi yang berbeda-beda dalam menentukan harga. Namun setiap pelaku usaha muslim harus tetap memperhatikan penerapan nilai-nilai prinsip islam dalam usahanya.

Ibnu Taimiyah membedakan antara dua jenis harga, yakni harga yang tidak adil dan dilarang serta harga yang adil dan disukai. Ibnu Taimiyah menganggap harga yang setara sebagai harga yang adil.⁹ Selain itu para fuqaha yang telah menyusun berbagai aturan transaksi bisnis juga menggunakan konsep harga yang adil dalam kasus penjualan barang-barang cacat, penjualan yang terlalu mahal, penjualan barang-barang hasil timbunan, dan sebagainya. Secara umum, para fuqaha berpikir bahwa harga yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek yang serupa. Oleh karena itu, mereka lebih mengenalnya sebagai harga yang setara (*tsaman al-mitsl*).¹⁰

Transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum, harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil, yaitu

⁹Abdu Azim Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, Terj. Anshari Thoyib (Surabaya, PT. Bina Ilmu, 1997), 94.

¹⁰Boedi Abdullah, *Peradaban Pemikir Ekonomi Islam* (Bandung : Pustaka Setia, 2010), 253.

penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.¹¹

Fotokopi dan Percetakan Mitra merupakan salah satu bentuk usaha yang bergerak pada bidang fotokopi dan percetakan serta menyediakan pelayanan di bidang penjualan alat tulis dan kantor seperti map, buku-buku, pena, pensil serta keperluan-keperluan sekolah dan kantor lainnya. Fotokopi dan Percetakan Mitra juga menyediakan jasa foto dan cetak foto dengan berbagai macam ukuran mulai dari 2x3 hingga yang paling besar adalah 2rw. Fotokopi dan Percetakan Mitra ini beralamatkan di Jl. Raya Trenggalek - Ponorogo, Desa Wonokerto, Kecamatan Jetis, Kabupaten Ponorogo. Tempat usaha mitra ini sangat strategis yaitu dipinggir jalan raya tepatnya di timur perempatan Jetis, tidak heran jika banyak yang mengenal usahanya dan ramai pelanggan yang menggunakan jasanya.

Berdasarkan penelitian sementara, tempat usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra mekanisme penetapan harga yang digunakannya belum menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah berhubung pemilik usahanya adalah muslim, dimana dalam praktiknya Fotokopi dan Percetakan Mitra melakukan ketidakjelasan dalam mekanisme penetapan harganya, yaitu seperti contohnya fotokopi satu lembarnya adalah Rp. 300,- pelanggan yang fotokopi 3 lembar saja bisa dibulatkan harganya menjadi Rp. 1000,- padahal seharusnya pelanggan hanya membayar Rp. 900,- dan jika fotokopi 6 lembar yang seharusnya hanya Rp. 1.800,- juga dibulatkan menjadi Rp.

¹¹ Ibid, 339.

2000,- begitupun seterusnya. Hal tersebut berlaku juga dengan alat-alat tulis yang bernilai ganjil. Dalam jasa yang lain Fotokopi dan Percetakan Mitra menetapkan harga dengan melihat tingkat kesulitan pengerjaannya, seperti print satu lembar dihargai Rp. 500,- sampai Rp. 2.500,- tergantung dengan tingkat kesulitan atau warna yang mendominasi, begitu juga dengan jasa penjilitan dan lain-lain. Meskipun demikian Fotokopi dan Percetakan Mitra ini tidak pernah sepi pembeli.

Penetapan-penetapan harga tersebut ada yang disepakati antara penjual dan pembeli dan ada juga yang tanpa kesepakatan, penjual langsung memberikan harga kepada pembeli setelah pekerjaannya selesai tanpa menjelaskan atau melakukan tawar menawar lagi dengan pembeli/pelanggan. Penerapan harga seperti itu mengandung unsur ketidakjelasan dan tidak sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yang menerapkan konsep jual beli yang adil, jujur, adanya kejelasan serta tidak merugikan orang lain. Walaupun hal itu seakan menjadi kebiasaan dan masyarakat sebagai konsumen sebagian menerimanya, namun ada baiknya para pelaku bisnis muslim menerapkan jual beli yang adil, jujur, adanya kejelasan serta tidak merugikan orang lain. Meskipun demikian tentunya pemilik usaha pasti memiliki faktor-faktor penentu tersendiri dalam menentukan harga yang dilakukan.

Yolandari melakukan penelitian dengan judul Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur yang memfokuskan masalahnya

pada penetapan harga jual yang seringkali harga dari setiap penjualan batu batanya tidak menetap¹², penelitian kedua dilakukan oleh Khomsiyah yang berjudul Strategi Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Material Bangunan & Elektronik Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada UD. Aulia Jaya di Pamaroh Kec. Kadur Kab. Pamekasan)¹³ yang memfokuskan masalahnya pada penetapan harga ditinjau dari ekonomi Islam sudah sesuai, akan tetapi dalam praktek jual beli terjadi penipuan dalam waktu penyerahannya, penelitian ketiga dilakukan oleh D. Sabni Hartato dengan judul Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Rahman di Depan R.S. M.Yunus Bengkulu) yang memfokuskan masalahnya pada penetapan harga jual harga yang disamakan dalam hal pengambilan porsi makan yang banyak dengan porsi makan yang sedikit¹⁴, penelitian keempat dilakukan oleh Ayyub Latifa Hanna dengan judul Praktik Pembulatan Timbangan Pada Jasa Laundry Pespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Malomo Laundry, Que Laundry, Family Laundry di Kota Palopo) yang memfokuskan masalahnya pada pembulatan timbangan dan pembulatan harga¹⁵, penelitian kelima dilakukan

¹² Yolanda, “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur” *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2019), 6.

¹³ Sovi Nur Aisyah, “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl.Perjuangan Cirebon)” *Skripsi*, (Cirebon: IAIN SYEKH NURJATI CIREBON, 2015), 5.

¹⁴D. Sabni Hartato, “Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Rahman di Depan R.S. M.Yunus Bengkulu)”, *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2021), 6.

¹⁵ Ayyub Latifa Hanna, “Praktik Pembulatan Timbangan Pada Jasa Laundry Pespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Malomo Laundry, Que Laundry, Family Laundry di Kota Palopo)” *Skripsi*, (Palopo: IAIN Palopo, 2021), 3.

oleh Siti Nur Khasanah yang berjudul Penetapan Harga Pada Praktik Jasa Laundry Perspektif Hukum Islam di Pucangan, Kartasura yang memfokuskan masalahnya pada larangan pembulatan harga dalam memenuhi syarat ijarah.¹⁶ Dari beberapa penelitian yang sudah pernah dilakukan memiliki persamaan yaitu sama-sama membahas mengenai penetapan harga dalam kacamata ekonomi Islam. Namun penelitian ini lebih berfokus pada penetapan harga yang adil serta adanya pembulatan harga dalam perspektif ekonomi Islam pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo. Dengan demikian maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “PENETAPAN HARGA JUAL DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM ” (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan masalah yang dijadikan objek penelitian dalam penyusunan skripsi ini sebagai berikut:

1. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo?
2. Bagaimana tinjauan penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo dalam perspektif ekonomi Islam?

¹⁶ Siti Nur Khasanah, “Penetapan Harga Pada Praktik Jasa Laundry Perspektif Hukum Islam Di Pucangan, Kartasura” *Skripsi*, (Surakarta, IAIN Surakarta, 2020), 4.

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang peneliti tuliskan di atas guna mendapatkan suatu tujuan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo.
2. Untuk mengetahui Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap mekanisme penetapan harga jual pada Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo tersebut.

D. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi mahasiswa yang melakukan penelitian serupa.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Penulis

Sebagai bahan kajian ilmiah dari teori-teori yang pernah didapat dan mengaplikasikan secara empiris dengan harapan dapat bermanfaat dalam mekanisme penetapan harga berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

b. Bagi Fotokopi dan Percetakan Mitra

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan bagi pelaku usaha untuk dijadikan landasan dan pertimbangan dalam kegiatan bisnis khususnya dalam menetapkan harga barang berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan bagi masyarakat dalam melakukan kegiatan belanja untuk lebih memperhatikan kejelasan harga yang ditetapkan oleh pelaku usaha. Dan juga dapat menjadi bahan pertimbangan untuk membuka usaha khususnya dalam hal penetapan harga.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Pemetaan penelitian terdahulu digunakan untuk bahan perbandingan penelitian yang peneliti lakukan dengan penelitian yang sejenis, hal ini guna mengantisipasi adanya kesamaan pembahasan atau pokok permasalahan dengan penelitian lain. Adapun penelitian terdahulu terkait dengan penetapan harga antara lain sebagai berikut:

Pertama oleh Yolandari (2019) yang berjudul Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur yang memfokuskan masalahnya pada penetapan harga jual yang seringkali harga dari setiap penjualan batu

batanya tidak menetap dimana pembuat batu bata menjual batu batanya dengan harga penjualan yang lebih rendah jika sedang mengalami keadaan kesulitan ekonomi. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji mengenai penetapan harga dalam perspektif ekonomi Islam, namun masih ada perbedaan selain objek dan studi kasus penelitian yaitu penelitian ini fokus pada faktor-faktor penetapan harga dan praktik pembulatan yang ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam sedangkan penelitian yang sudah dilakukan lebih fokus terhadap penetapan harga yang tidak menetap.

Kedua, dilakukan oleh Khomsiyah (2021) yang berjudul Strategi Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Material Bangunan & Elektronik Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada UD. Aulia Jaya di Pamaroh Kec. Kadur Kab. Pamekasan)¹⁷ yang memfokuskan masalahnya pada Penetapan harga ditinjau dari ekonomi Islam sudah sesuai, akan tetapi dalam praktek jual beli terjadi penipuan dalam waktu penyerahannya. Hal ini sangat bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam karena dalam hal ini ada pihak yang dirugikan. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji mengenai penetapan harga dalam perspektif ekonomi Islam, namun masih ada perbedaan selain objek dan studi kasus penelitian yaitu penelitian ini fokus pada faktor-faktor penetapan harga dan praktik pembulatan yang ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam

¹⁷ Sovi Nur Aisyah, "Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl.Perjuangan Cirebon)" *Skripsi*, (Cirebon: IAIN SYEKH NURJATI CIREBON, 2015), 5.

sedangkan penelitian yang sudah dilakukan lebih berfokus pada ketidaksesuaian waktu penyerahan pada akad awal.

Ketiga, dilakukan oleh D. Sabni Hartato (2021) dengan judul Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Rahman di Depan R.S. M.Yunus Bengkulu) yang memfokuskan masalahnya pada penetapan harga jual dimana harga disamakan dalam hal pengambilan porsi makan yang banyak dengan porsi makan yang sedikit¹⁸. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji mengenai penetapan harga dalam perspektif ekonomi Islam, namun masih ada perbedaan selain objek dan studi kasus penelitian yaitu penelitian ini fokus pada faktor-faktor penetapan harga dan praktik pembuatan yang ditinjau dalam perspektif ekonomi islam sedangkan penelitian yang sudah dilakukan lebih berfokus pada perbedaan porsi pengambilan makan yang harganya tetap sama.

Keempat, dilakukan oleh Ayyub Latifa Hanna (2021) dengan judul Praktik Pembulatan Timbangan Pada Jasa Laundry Pespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Malomo Laundry, Que Laundry, Family Laundry di Kota Palopo) yang memfokuskan masalahnya pada pembulatan timbangan dan pembulatan harga¹⁹. Pembulatan timbangan pada ketiga usaha laundry dilakukan ketika berat pakaian tidak mencukupi batas

¹⁸D. Sabni Hartato, “ Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Rahman di Depan R.S. M.Yunus Bengkulu”, *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2021), 6.

¹⁹ Ayyub Latifa Hanna , “Praktik Pembulatan Timbangan Pada Jasa Laundry Pespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Malomo Laundry, Que Laundry, Family Laundry di Kota Palopo)” *Skripsi*, (Palopo: IAIN Palopo, 2021), 3.

minimal berat pakaian yang telah ditetapkan agar mencukupi berat tersebut dan pembulatan harga terjadi ketika harga awal memiliki pecahan rupiah yang kecil. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji mengenai penetapan harga dan praktik pembulatan dalam perspektif ekonomi Islam, namun masih ada perbedaan dengan penelitian ini yaitu objek yang diteliti, studi kasus penelitian dan faktor-faktor penetapan harga.

Kelima, dilakukan oleh Siti Nur Khasanah (2020) yang berjudul Penetapan Harga Pada Praktik Jasa Laundry Perspektif Hukum Islam Di Pucangan, Kartasura yang memfokuskan masalahnya pada larangan pembulatan harga dalam memenuhi syarat ijarah.²⁰ Kegiatan pembulatan harga pada jasa laundry tersebut menyalahi konsep harga yang adil dalam Islam yaitu tidak adanya kesepakatan di awal, dan tidak terpenuhinya sighthat pada syarat ijarah, dimana kesepakatan bersama baik lisan, isyarat, maupun tulisan antara kedua belah pihak atau lebih melalui ijab dan qabul yang memiliki ikatan hukum bagi semua pihak yang terlibat untuk melaksanakan apa yang menjadi kesepakatan tersebut. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji mengenai penetapan harga yang adil dan praktik pembulatan dalam perspektif ekonomi Islam, namun masih ada perbedaan dengan penelitian ini yaitu objek yang diteliti, studi kasus penelitian dan faktor-faktor penetapan harga.

F. Metode Penelitian

²⁰ Siti Nur Khasanah, "Penetapan Harga Pada Praktik Jasa Laundry Perspektif Hukum Islam Di Pucangan, Kartasura" *Skripsi*, (Surakarta, IAIN Surakarta, 2020), 4.

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Mengacu kepada Strauss dan Corbin (1990) penelitian kualitatif adalah suatu jenis penelitian yang prosedur penemuan yang dilakukan tidak menggunakan prosedur statistik atau kuantifikasi. Dalam hal ini penelitian kualitatif adalah penelitian tentang kehidupan seseorang, cerita, perilaku, dan juga tentang fungsi organisasi, gerakan sosial atau hubungan timbal balik.²¹ Bogdan dan Taylor (1975:4) menjelaskan definisi metode kualitatif yaitu: "*qualitative methodologies refer to research procedures which produce descriptive data: peoples own unites or spoken words and observable behavior*". Pendapat ini menegaskan bahwa metode penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif tentang orang melalui tulisan atau kata kata yang diucapkan dan perilaku yang dapat diamati.²²

Sedangkan pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah serta dengan

²¹ Salim dan Syahrur, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Citapustaka Media, 2012), 41.

²² Ibid, 45.

memanfaatkan berbagai metode alamiah.²³ Tujuan dari pendekatan deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.²⁴

Penelitian ini menggambarkan tentang bagaimana penetapan harga jual barang dan jasa dalam perspektif ekonomi Islam pada Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo. Dimana penetapan harga jual sangat penting dalam suatu usaha dan berhubung pemilik usaha adalah seorang muslim maka tentu perlu untuk menerapkan prinsip-prinsip islam dalam usahanya.

2. Kehadiran Peneliti

Peneliti berfungsi sebagai alat sekaligus pengumpul data dalam penelitian ini. Akibatnya, kehadiran peneliti di lapangan sangat penting. Eksistensi peneliti harus digambarkan secara eksplisit dalam laporan penelitian mengenai perannya sebagai partisipan penuh, sebagai pengamat penuh. Selain itu, harus jelas statusnya sebagai peneliti oleh informan atau subjek.²⁵ Peneliti harus mengumpulkan dan mengamati informasi yang diperlukan di lapangan. Peneliti melakukan pengkajian pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra di Desa Wonoketro Kecamatan Jetis Kabupaten Ponorogo pada tanggal 3 Februari 2023.

²³ Tohirin, *Metode penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan imbingan Konseling*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2012), 3.

²⁴ Moh. Nazir, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), 54.

²⁵ Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020), 273

Informasi yang dicari untuk penyelidikan ini adalah informasi mengenai penetapan harga pada Fotokopi dan Percetakan Mitra.

3. Lokasi/Tempat Penelitian (Penelitian Lapangan)

Tujuan sekaligus tempat peneliti melakukan penelitian untuk mengumpulkan data-data penting adalah area pengkajian. Lokasi penelitian yang dituju peneliti yaitu di Fotokopi dan Percetakan Mitra, yang beralamat di Jl. Raya Trenggalek - Ponorogo, Desa Wonokerto, Kecamatan Jetis, Kabupaten Ponorogo. Tempat usaha Mitra ini sangat strategis yaitu dipinggir jalan raya tepatnya di timur perempatan Jetis, tidak heran jika banyak yang mengenal usahanya dan ramai pelanggan yang menggunakan jasanya.

Namun berdasarkan penelitian sementara, tempat usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra mekanisme penetapan harga yang digunakannya belum menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah berhubung pemilik usahanya adalah muslim, dimana dalam praktiknya Fotokopi dan Percetakan Mitra melakukan ketidakjelasan dalam mekanisme penetapan harganya, yaitu adanya pembulatan harga. Pembulatan harga tersebut ada yang disepakati antara penjual dan pembeli dan ada juga yang tanpa kesepakatan, penjual langsung memberikan harga kepada pembeli setelah pekerjaannya selesai tanpa menjelaskan atau melakukan tawar menawar lagi dengan pembeli/pelanggan. Penerapan harga seperti itu mengandung unsur ketidakjelasan dan tidak sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yang menerapkan konsep jual beli yang adil,

jujur, adanya kejelasan serta tidak merugikan orang lain. Peneliti memilih tempat usaha ini dikarenakan sesuai dengan topik yang dipilih oleh peneliti yaitu mengenai penetapan harga. Maka dari itu peneliti memilih tempat usaha ini untuk memperoleh fakta yang terkait dengan topik yang diambil.

4. Data dan Sumber Data

Untuk mempermudah penelitian ini, penulis berupaya menggali data dengan menggunakan data primer dan sekunder untuk mendapatkan informasi yang diperlukan.

a. Data Primer

Data primer dalam suatu penelitian diperoleh langsung dari sumbernya dengan melakukan pengukuran, menghitung sendiri dalam bentuk angket, observasi, wawancara dan lain-lain.²⁶ Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah pemilik usaha atau kepala toko, karyawan, dan pelanggan Fotokopi dan Percetakan Mitra.

b. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh secara tidak langsung dari orang lain, kantor yang berupa laporan, profil, buku pedoman, atau pustaka.²⁷

Data sekunder dari penelitian ini diperoleh dari dokumen-dokumen tempat usaha dan buku-buku sebagai penunjang.

²⁶ Hardani, Dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Ilmu Group, 2020), 247.

²⁷ Ibid.,

5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik untuk memperoleh data yang lebih akurat dan faktual. Maka dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara:

a. Observasi

Observasi berarti mengumpulkan data langsung dari lapangan. Dalam tradisi kualitatif, data tidak akan diperoleh dibelakang meja, tetapi harus terjun ke lapangan, ke tetangga, ke organisasi, ke komunitas. Data yang diobservasi dapat berupa gambaran tentang sikap, kelakuan, perilaku, tindakan, keseluruhan interaksi antar manusia. Data observasi juga dapat berupa interaksi dalam suatu organisasi atau pengalaman para anggota dalam berorganisasi.²⁸ Dalam konteks penelitian ini metode observasi digunakan agar pokok permasalahan yang ada dapat diteliti secara langsung pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra.

b. Wawancara

Wawancara terhadap informan sebagai sumber data dan informasi dilakukan dengan tujuan penggalan informasi tentang fokus penelitian. Menurut Bogdan dan Biklen (1982) wawancara ialah percakapan yang bertujuan, biasanya antara dua orang (tetapi kadang-kadang lebih) yang diarahkan oleh salah seorang dengan maksud memperoleh keterangan.²⁹ Pada konteks penelitian ini

²⁸ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2010), 112.

²⁹ Salim dan Syahrudin, *Metode Penelitian Kualitatif*, 119.

wawancara dilakukan adalah dengan pemilik usaha atau kepala toko, karyawan, dan pelanggan Fotokopi dan Percetakan Mitra.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mengambil data dari bahan tertulis seperti majalah, buku-buku, arsip-arsip dan artikel yang terkait dan relevan dengan tema penelitian, kemudian melakukan interpretasi pada data tersebut secara mendalam terhadap hubungan-hubungannya.³⁰ Metode dokumentasi di sini dipergunakan penulis untuk memperoleh data mengenai dokumen-dokumen yang dianggap penting yang terkait dengan obyek yang dapat menunjang penulisan.

6. Teknik Pengolahan Data

Metode pengolahan data menjelaskan prosedur pengolahan dan analisis data sesuai dengan pendekatan yang dilakukan. Karena penelitian ini menggunakan metode kualitatif, maka metode pengolahan data dilakukan dengan menguraikan data dalam bentuk kalimat teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih, dan efektif sehingga memudahkan pemahaman dan interpretasi data. Diantaranya melalui tahap: pemeriksaan data (*editing*), klasifikasi (*classifying*), verifikasi (*verifying*), analisis (*analysing*), dan pembuatan kesimpulan (*concluding*).

³⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktek*, (Jakarta : Renika cipta, 1993), 107.

a. *Editing*

Meneliti data-data yang telah diperoleh, terutama dari kelengkapan jawaban, keterbacaan tulisan, kejelasan makna, kesesuaian dan relevansinya dengan data yang lain.³¹ Dalam penelitian ini, peneliti melakukan proses *editing* terhadap hasil wawancara terhadap narasumber.

b. *Classifying* (Klasifikasi)

Classifying adalah proses pengelompokan semua data baik yang berasal dari hasil wawancara dengan subyek penelitian, pengamatan dan pencatatan langsung di lapangan atau observasi. Seluruh data yang didapat tersebut dibaca dan ditelaah secara mendalam, kemudian digolongkan sesuai kebutuhan.³² Hal ini dilakukan agar data yang telah diperoleh menjadi mudah dibaca dan dipahami, serta memberikan informasi yang objektif yang diperlukan oleh peneliti. Kemudian data-data tersebut dipilah dalam bagian-bagian yang memiliki persamaan berdasarkan data yang diperoleh pada saat wawancara dan data yang diperoleh melalui referensi.

c. *Verifying* (Verifikasi)

Verifying adalah proses memeriksa data dan informasi yang telah didapat dari lapangan agar validitas data dapat diakui dan

³¹ Abu Achmadi dan Cholid Narkubo, *Metode Penelitian*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005), 85.

³² Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1993), 104.

digunakan dalam penelitian.³³ Selanjutnya adalah dengan mengkonfirmasi ulang dengan menyerahkan data yang sudah didapat kepada subyek penelitian. Hal ini dilakukan untuk menjamin bahwa data yang didapat adalah benar-benar valid dan tidak ada manipulasi.

d. *Concluding* (Kesimpulan)

Proses analisis data berakhir dengan tahap ini yaitu untuk menarik kesimpulan. dengan cara memadukan pernyataan narasumber penelitian dengan maksud yang terdapat dalam konsep-konsep dasar penelitian. Hasil kesimpulan ini akan diperkuat dengan bukti-bukti pernyataan yang didapat saat penelitian di lapangan.³⁴ Sehingga dapat ditarik kesimpulan penelitian yang terkait dengan penetapan harga jual dalam perspetif ekonomi islam pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Desa Wonoketro Kecamatan Jetis Kabupaten Ponorogo.

7. Teknik Analisa Data

Setelah data diperoleh dan dikumpulkan maka dilakukan dengan cara kualitatif. Dimana data yang diperoleh dilapangan akan direduksi, disajikan, dan ditarik kesimpulan. Ada tiga (3) tahapan dalam menganalisis data kualitatif yaitu:

³³ Nana Saudjana dan Ahwal Kusuma, *Proposal Penelitian di Perguruan tinggi*, (Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002),84.

³⁴ Sandu Siyoto Dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Publishing, 2015), 24.

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Reduksi data berlangsung secara terus menerus selama pengumpulan data berlangsung.³⁵ Dalam hal ini peneliti berupaya menyimpulkan data, kemudian memilah-milah data dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu, dan tema tertentu. Data yang akan direduksi adalah tentang mekanisme penetapan harga jual dan jasa dalam perspektif prinsip ekonomi Islam pada Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo.

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan simpulan dan pengambilan tindakan.³⁶ Setelah data reduksi maka data tersebut akan disajikan secara deskriptif, dimana hasil wawancara yang telah dilakukan diubah bahasanya menjadi kalimat baku sehingga mudah dimengerti dan dipahami.

c. Penarikan Simpulan dan Verifikasi

Simpulan adalah intisari dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapat-pendapat terakhir yang berdasarkan pada uraian-uraian sebelumnya atau, keputusan yang diperoleh

³⁵ Hardani, Dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, 164.

³⁶ *Ibid*, 167.

berdasarkan metode berpikir induktif atau deduktif.³⁷ Setelah data direduksi dan disajikan maka dilakukan kesimpulan tentang penetapan harga jual dalam perspektif prinsip ekonomi Islam pada Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo.

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data/Temuan

Dalam penelitian kualitatif mengungkapkan kebenaran secara obyektif adalah suatu keharusan, oleh karena itu keabsahan data dalam sebuah penelitian sangat penting. Untuk menentukan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan, yaitu dengan menggunakan uji kredibilitas.³⁸ Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dalam penelitian ini menggunakan metode triangulasi.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data tersebut untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.³⁹ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan tiga macam triangulasi yaitu:

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber, untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari berbagai sumber. Data tersebut bisa diperoleh dari pemilik, karyawan dan

³⁷ Ibid, 171.

³⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), 324.

³⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 241.

konsumen pada usaha pada Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik, untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi dan juga melalui dokumentasi.

c. Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan melalui teknik wawancara di pagi hari saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang valid sehingga lebih kredibel.⁴⁰

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan dibuat guna membantu penulisan dan memudahkan pembaca dalam mempelajari bahan penelitian “Penetapan Harga Jual Dalam Perspekti Ekonomi Islam (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo)”. Skripsi ini dibagi menjadi beberapa bab yang masing-masing berisi beberapa sub bab. Berikut ini adalah daftar isi yang terlibat dalam penulisan skripsi:

BAB I Pendahuluan. Dalam bab ini membahas penjelasan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat

⁴⁰ Ibid., 273-374.

penelitian, studi penelitian terdahulu, dan metodologi penelitian. Dalam metodologi penelitian berisi penjelasan pendekatan dan jenis penelitian, kehadiran peneliti, lokasi/tempat penelitian, data dan sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

BAB II Penetapan Harga dalam Perspektif Islam dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi. Bab ini memaparkan penjelasan teori yang dipakai (deskripsi teori) untuk mendukung masalah yang akan diteliti, antara lain penetapan harga dalam persepektif ekonomi Islam dan faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga. Teori penetapan harga dalam persepektif ekonomi Islam membahas tentang penetapan harga dalam pandangan ekonomi Islam. Teori faktor-faktor penetapan harga membahas mengenai faktor yang mempengaruhi penetapan harga.

BAB III Paparan Data. Bab ini memaparkan kumpulan data yang diperoleh saat penelitian di lapangan yang membahas tentang gambaran umum penelitian dan diskripsi data penelitian. Data tentang faktor yang melatarbelakangi penetapan harga jual serta pendapat responden mengenai penetapan harga jual yang telah dilakukan oleh pihak pemilik usaha.

BAB IV Pembahasan/Analisis. Bab ini menjelaskan hasil analisis data yang telah dilakukan penelitian. Analisis data mengenai faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual serta analisis data mengenai penetapan harga jual dalam perspekti ekonomi Islam, dapat memberikan jawaban

bahwa dalam penetapan harga jual dalam perspektif ekonomi Islam dipengaruhi oleh berbagai faktor.

BAB V Penutup. Bab ini menguraikan hasil kesimpulan yang didapatkan saat penelitian, serta berisi kesimpulan yang merupakan jawaban umum dari permasalahan yang ditarik dari hasil penelitian dan saran-saran atau ulasan dari penulis tentang pembahasan yang dikaji yang ditujukan bagi pihak-pihak terkait dengan permasalahan penelitian.



BAB II

PENETAPAN HARGA DALAM

PERSPEKTIF ISLAM DAN FAKTOR-FAKTOR YANG

MEMPENGARUHI

A. Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam jual beli atau perdagangan kita mengenal dengan istilah harga, penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting diperhatikan, mengingat harga menentukan laku tidaknya suatu produk dalam perdagangan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal dalam produk yang ditawarkan nantinya. Harga merupakan, satu-satunya unsur dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan dari penjualan barang dan jasa, oleh karena itu harga yang ditetapkan penjual harus sebanding dengan penawaran nilai kepada konsumen.¹

Ibnu Taimiyah membedakan antara dua jenis harga, yakni harga yang tidak adil dan dilarang serta harga yang adil dan disukai. Ibnu Taimiyah menganggap harga yang setara sebagai harga yang adil.² Disinilah letak perbedaan pemikiran Ibnu Taimiyah, jika pemikir ilmu Islam lainnya lebih fokus menjelaskan fenomena yang terjadi, Ibnu Taimiyah lebih fokus untuk menyikapi fenomena yang terjadi. Ibnu Taimiyah membolehkan

¹ Kurniwan Saifullah, *Studi Kelayakan Bisnis*, 24.

² Adiwarmam Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta :Raja Grafindo Persada, 2012), 25.

pemerintah ikut menetapkan harga pasar jika harga yang terbentuk di pasar tidak berjalan normal, ada unsur ketidakadilan didalamnya. Tetapi jika tiba-tiba harga mengalami kenaikan secara tiba-tiba karena adanya kelangkaan barang atau kurangnya impor barang yang diminta maka pemerintah dilarang keras ikut campur dalam penetapan harga. Ibnu Taimiyah membedakan tipe penetapan harga yaitu:³

1. Tidak adil dan tidak sah (dilarang)

Penetapan harga yang tidak adil dan tidak sah terjadi apabila menjual barang dagangannya tanpa dasar atau menjual barang dengan harga yang tidak sesuai. Ini merupakan tindakan yang tidak adil dan itu dilarang.

2. Adil dan sah (disukai)

Penetapan harga yang adil dan sah terjadi saat pemerintah memaksa seseorang menjual barang dagangannya pada harga yang jujur, jika masyarakat sangat membutuhkan barang tersebut. Artinya tidak mematok harga yang tinggi untuk masyarakat yang sangat membutuhkan dengan harga yang setara, harga yang diberikan sesuai, dan tidak merugikan orang lain.

Selain itu para fuqaha yang telah menyusun berbagai aturan transaksi bisnis juga menggunakan konsep harga yang adil dalam kasus penjualan barang-barang cacat, penjualan yang terlalu mahal, penjualan barang-barang hasil timbunan, dan sebagainya. Secara umum, para fuqaha

³ Abdul Azim Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, Terj. Anshari Thoyib, 117-118.

berpikir bahwa harga yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek yang serupa. Oleh karena itu, mereka lebih mengenalnya sebagai harga yang setara (*tsaman al-mitsl*).⁴

Al-Quran sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu, wajar jika keadilan juga diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya harga. Berkaitan dengan hal ini, Rasulullah Shalallahu Alaihi Wassalam menggolongkan riba sebagai penjualan yang terlalu mahal yang melebihi kepercayaan para konsumen. Istilah harga yang adil telah disebutkan dalam beberapa hadis Nabi dalam konteks kompensasi seorang pemilik, misalnya dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya. Dalam hal ini, budak tersebut menjadi manusia merdeka dan pemiliknya memperoleh sebuah kompensasi dengan harga yang adil (*gimah al-adl*). Istilah yang sama juga pernah digunakan oleh dua orang sahabat nabi, yakni Ali ibn Abi Thalib dan Umar ibn Al Khaththab ketika menetapkan nilai baru untuk *diyath* setelah daya beli dirham mengalami penurunan yang mengakibatkan kenaikan harga-harga.⁵

Transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum, harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus

⁴ Boedi Abdullah, *Peradaban Pemikir Ekonomi Islam*, (Bandung : Pustaka Setia, 2010), 253.

⁵ Ibid,250.

mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.⁶

Nabi Muhammad Saw. mengajarkan untuk bertindak jujur dan adil serta bersikap baik dalam setiap transaksi perdagangan. Dalam hal ini kunci keberhasilan dan kesuksesan Nabi dalam perdagangan di antaranya adalah memiliki sikap terpuji beliau yang sangat dikenal di penduduk Makkah yaitu jujur (*shiddiq*), menyampaikan (*tabligh*), dapat dipercaya (*amanah*), dan bijaksana (*fathonah*). Sikap terpuji yang disebutkan tersebut merupakan sikap Nabi dalam berdagang .

Bersikap adil dan bertindak jujur merupakan prasyarat penting seseorang dalam melakukan perdagangan, selain menjaga hubungan baik dan berlaku ramah tamah kepada mitra dagang serta para pelanggan. Pedagang yang tidak jujur meskipun mendapatkan keuntungan yang besar, boleh jadi keuntungan tersebut sifatnya hanya sementara. Ini dikarenakan ketidakjujuran akan menghilangkan kepercayaan para pelanggan sehingga lama kelamaan akan memundurkan dan mematikan usahanya.⁷

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga

Harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang

⁶ Ibid, 339.

⁷ Aji Dedi Mulawarman, Yasid, dkk, *Ekonomi dan Bisnis Islam : Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*,130.

ditawarkan.⁸ Menurut Rachmat Syafei, 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 diridhai oleh kedua pihak yang akad.⁹ Dari pengertian di atas dapat diartikan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa di mana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

Dalam arti yang paling sempit, harga adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa. Harga adalah juga salah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran. Pada saat yang sama, penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran. Namun, banyak perusahaan yang tidak menangani harga dengan baik. Kesalahan-kesalahan yang biasa terjadi adalah: penetapan harga terlalu berorientasi pada biaya, harga tidak cukup direvisi untuk merefleksikan perubahan pasar, penetapan harga yang tidak memperhitungkan elemen bauran pemasaran lainnya, dan harga yang tidak bervariasi untuk produk-produk, segmen pasar, dan tujuan pembelian yang berbeda.¹⁰

⁸ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), 191.

⁹ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung : Pustaka Setia, 2000) , 87.

¹⁰ Kotler dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), 439.

Harga yang dibayar oleh pembeli sudah termasuk di dalamnya jasa pelayanan yang diberikan oleh penjual. Harga menjadi ukuran bagi konsumen dimana saat mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan ketika barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal. Maka dari itu kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampak, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli. Bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik penjual. Perdagangan yang Islami, adalah perdagangan yang dilandasi oleh nilai-nilai dan etika yang bersumber dari nilai-nilai dasar agama yang menjunjung tinggi tentang kejujuran dan keadilan.¹¹

Penetapan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.¹² Secara umum ada faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam penetapan harga yaitu:

1. Tujuan Pemasaran Perusahaan

¹¹ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah* (Jakarta : Bumi Aksara, 2008), 58.

¹² Kasmir, *Kewirausahaan*, 191.

Faktor ini merupakan faktor utama dalam penetapan harga. Tujuan ini meliputi maksimalisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial dan lain – lain.

Memaksimalkan laba sangat sukar dicapai, karena sulit sekali untuk memprediksikan secara cermat jumlah penjualan yang bisa dicapai pada tingkat harga tertentu. Maka dari itu setiap perusahaan tidak bisa mengetahui harga yang tepat dalam memaksimalkan laba, sehingga ada perusahaan yang menetapkan tujuan harga dengan pendekatan sasaran pencapaian laba, yaitu tingkat laba yang diharapkan sebagai sasaran laba.¹³

2. Strategi Bauran Pemasaran

Harga harus dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran yang lain yaitu produk, distribusi dan promosi. Dalam bauran pemasaran, elemen yang mempengaruhi berhasil atau tidaknya strategi pemasaran adalah penetapan harga. Semakin tinggi harga jual, maka akan semakin susah produk dijangkau oleh konsumen. Karena dalam sebuah bauran pemasaran, selain harga yang mempengaruhi juga produknya sendiri, tempat jualan, promosi yang dilakukan perusahaan, biaya dan juga organisasinya.¹⁴

¹³ Ovi Hamidah, Dkk, *Manajemen Bisnis Pemasaran* (Depok: Yayasan Kita Menulis, 2021),178.

¹⁴ Suropto, Dkk, *Akuntansi Manajemen* (Bandung: CV. MediaSains Indonesia, 2021), 196.

Adapun tahapan-tahapan dalam penetapan harga sebagai berikut:

- a. Memprediksi untuk permintaan barang. Tahap ini seharusnya perusahaan dapat memprediksi permintaan barang atau jasa yang dihasilkan secara keseluruhan. Hal ini akan memudahkan perusahaan untuk melakukan penetapan harga terhadap permintaan barang yang ada dengan permintaan barang baru.
- b. Menetapkan harga yang diharapkan (*expected price*), yakni harga yang diharapkan bisa diterima oleh konsumen yang ditemukan berdasarkan peredaran.
- c. Memprediksi besarnya penjualan pada berbagai tingkat harga.
- d. Mengetahui terlebih dulu reaksi dalam persaingan. Perusahaan harus mempertimbangkan kondisi persaingan barang yang ada di pasar sebelum mengambil keputusan dalam menetapkan harga. Layaknya barang sejenis yang dikeluarkan oleh pesaing lain seperti barang pengganti atau substitusi.

3. Biaya

Biaya merupakan faktor utama yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Setiap perusahaan selalu memperhatikan atau memperhitungkan biaya-biaya yang digunakan selama proses produksi seperti biaya tetap ataupun biaya variabel.

Bisa diartikan bahwa, tingkat harga minimal harus dapat menutup biaya-biaya yang digunakan selama proses produksi atau biaya

operasional. Harga yang murah akan menyebabkan kerugian jika dalam penentuan harga jual tidak bisa menaikkan jumlah penjualan. Ini dikarenakan dalam penetapan harga tidak memperhatikan biaya operasional yang dikeluarkan. Oleh sebab itu peningkatan jumlah penjualan berdampak pada berkurangnya biaya tetap per unit. Oleh karena itu, skala ekonomis berpengaruh sangat besar jika biaya tetap menggambarkan porsi yang besar dari biaya keseluruhan.¹⁵ Ada tiga macam hubungan yang perlu dipertimbangkan dalam menganalisis biaya terhadap strategi penetapan harga, yaitu:

a. Resiko biaya tetap terhadap biaya variabel.

Bila proporsi biaya tetap terhadap biaya total lebih besar dari proporsi biaya variabelnya, maka penambahan volume penjualan akan sangat membantu dalam meningkatkan laba (pada kondisi volume sensitif), misalnya pada perusahaan penerbangan. Bila kondisi yang terjadi adalah sebaliknya disebut *price sensitive*, karena kenaikan harga sedikit saja dapat menaikkan laba yang cukup besar.

b. Skala ekonomis yang tersedia bagi perusahaan.

Bila skala ekonomis yang diperoleh oleh operasi perusahaan cukup besar, maka perusahaan yang bersangkutan perlu merencanakan

¹⁵ Lailatus Sa'adah & Abdullah Fajarul Munir, *Kualitas Layanan, Harga, Dan Citra Merk Serta Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Konsumen* (Jombang: LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah), 20.

peningkatan pangsa pasar dan harus memperhitungkan harapan penurunan biaya dalam menentukan harga jangka panjangnya.

- c. Struktur biaya perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya.

Jika perusahaan dalam kondisi struktur biaya yang lebih rendah dari pesaing, maka perusahaan akan mendapatkan laba tambahan dengan mempertahankan laba pada tingkat kompetitif. Hal tersebut bisa dijadikan sebuah strategi perusahaan untuk mempromosikan produknya secara cepat dan luas. Dengan strategi keunggulan kompetitif perusahaan akan dengan cepat merebut pangsa pasar dan menciptakan produk-produk yang unggul yang dibutuhkan konsumen.¹⁶

4. Organisasi

Manajemen perlu memutuskan siapa dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan akan merencanakan pihak-pihak yang akan terlibat dalam kegiatan produksi khususnya dalam penetapan harga. Maka dari itu pemilihan pihak-pihak yang akan terlibat harus memiliki kemampuan dalam mengelola bidang finansial. Pihak yang terlibat dalam penetapan harga diantaranya manajer penjualan, manajer produksi, manajer keuangan dan akuntan. Adanya pihak-pihak tersebut

¹⁶ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: UB Press, 2011), 103-104.

terlibat dalam penetapan harga, maka harga jual produk yang keluar sudah disesuaikan dengan biaya-biaya operasional.¹⁷



¹⁷ Ibid.,103.

BAB III

PAPARAN DATA

A. Fotokopi dan Percetakan Mitra

1. Sejarah Berdiri

Fotokopi dan Percetakan Mitra merupakan salah satu bentuk usaha yang bergerak pada bidang fotokopi dan percetakan serta menyediakan pelayanan di bidang penjualan alat tulis dan kantor seperti map, buku-buku, pena, pensil serta keperluan-keperluan sekolah dan kantor lainnya. Fotokopi dan Percetakan Mitra juga menyediakan jasa foto dan cetak foto dengan berbagai macam ukuran mulai dari 2x3 hingga yang paling besar adalah 2rw. Fotokopi dan Percetakan Mitra ini beralamatkan di Jl. Raya Trenggalek - Ponorogo, desa Wonokerto, Kecamatan Jetis, Kabupaten Ponorogo. Tempat usaha Mitra ini sangat strategis yaitu dipinggir jalan raya tepatnya di timur perempatan Jetis, tidak heran jika banyak yang mengenal usahanya dan ramai pelanggan yang menggunakan jasanya. Fotokopi dan Percetakan Mitra berdiri sejak tahun 2013, pendiri usaha ini adalah Bapak Suhut ayah dari pemilik usaha saat ini yaitu Bapak Kholis.¹

Awal mula fotokopi dan Percetakan Mitra ini berdiri saat itu hanya melayani jasa fotokopi, penjilidan dan menjual peralatan tulis alakadarnya. Kemudian lamban laun banyak orang yang menanyakan

¹ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

jasa percetakan seperti print, lalu Pak Suhut mulai menambah peralatan yang diperlukan dan menerima jasa print. Suatu ketika Pak Suhut memiliki keinginan belajar mengedit-edit foto pada saudaranya. Saat dirasa Pak Suhut mulai mahir mengedit kemudian Pak Suhut mulai membuka juga jasa percetakan foto dan galeri foto kecil-kecilan, kemudian jadilah Fotokopi dan Percetakan Mitra seperti sekarang ini yang melayani jasa fotokopi dan percetakan dengan berbagai jenis kertas dan ukuran. Saat itu, usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra masih dipegang Pak Suhut dan saat itu Pak Kholis hanya ikut-ikutan membantu melayani pelanggan. Setelah Pak Kholis lulus kuliah barulah usaha ini diteruskan oleh Pak Kholis hingga saat ini.

Fotokopi dan Percetakan Mitra sangatlah mengedepankan kenyamanan berbelanja bagi para pelanggan dengan memaksimalkan pelayanan, keramahan, kecepatan dan ketepatan waktu pengerjaan serta pelayanan karyawannya yang berpengalaman pada bidang atau divisinya masing-masing. Fotokopi dan Percetakan Mitra saat memiliki 4 orang karyawan yaitu Mas Anam (kepala toko), Mas Dwi, Mas Ryan dan Mas Rifqi.²

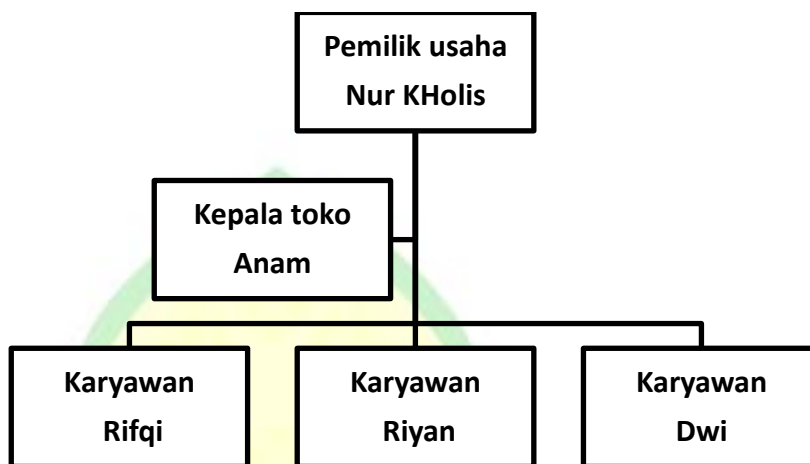
2. Struktur Organisasi

Pimpinan pada Fotokopi dan Percetakan Mitra adalah pemilik usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra itu sendiri dan yang menentukan arah dan kebijakan jalannya usaha. Yang bertanggung jawab terhadap

² Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

pengelolaannya adalah karyawan yang bertindak sebagai pengelola dan melaporkan kegiatannya kepada pemilik.

Struktur Organisasi Fotokopi dan Percetakan Mitra



Jabatan dan uraian tugas

Pemilik usaha : Berperan sebagai penanggung jawab operasional.

Kepala toko : Berperan sebagai kasir, penanggung jawab operasional, pelaksana pengoperasian fotokopi sekaligus melayani konsumen.

Karyawan : Berperan sebagai kasir, pelaksana pengoperasian fotokopi sekaligus melayani konsumen.³

3. Produk dan Layanan

Fotokopi dan Percetakan Mitra merupakan salah satu bentuk usaha yang bergerak pada bidang fotokopi dan percetakan serta menyediakan berbagai jenis alat tulis kantor dan berbagai layanan jasa yang dibutuhkan oleh setiap pelanggan, diantaranya adalah :

³ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

Berbagai jenis alat tulis kantor		Harga
1.	Berbagai jenis pena	Rp. 1500 – Rp. 9000
2.	Berbagai jenis kertas	Rp. 150 – Rp. 500
3.	Berbagai jenis amplop	Rp. 250 – Rp. 2500
4.	Berbagai jenis pensil	Rp. 1500 – Rp. 4000
5.	Berbagai jenis penghapus	Rp. 1000 – Rp. 3000
6.	Berbagai jenis buku	Rp. 4000 – Rp. 6000
7.	Berbagai jenis <i>hard cover</i>	Rp. 5000 – Rp. 34.000
Dan lain sebagainya		
Layanan jasa		Harga
1.	Print	Rp. 500 – Rp. 2000
2.	Fotokopi kertas HVS	Rp. 250 – Rp. 350
3.	Fotokopi kertas HVS warna	Rp. 350 – Rp. 500
4.	Fotokopi kertas buffalo	Rp. 750 – Rp. 1000
5.	Fotokopi kertas A3	Rp. 750 – Rp. 1000
6.	Cetak foto 2x3 – 4x3 (harus 1 set)	Rp. 7000
7.	Cetak foto 2R	Rp. 12000
8.	Cetak foto 2RW	Rp. 110.000
9.	Jilid biasa (lakban)	Rp. 3000
10.	Jilid <i>soft cover</i>	Rp. 10.000
11.	Jilid <i>hard cover</i>	Rp. 15.000
Dan lain sebagainya		

Peralatan yang digunakan oleh Fotokopi dan Percetakan “Mitra” terdiri dari berbagai spesifikasi antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Mesin fotokopi
- b. Mesin laminating
- c. Komputer
- d. Printer + scanner dan lain-lain

Adapun berbagai macam bahan-bahan yang digunakan oleh Fotokopi dan Percetakan “Mitra” antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Kertas putih berbagai ukuran, ketebalan, dan berat
- b. Kertas buram
- c. Kertas warna *soft cover* dan *hard cover*
- d. Kertas transparan
- e. Tinta hitam dan tinta warna
- f. Lakban dan spiral dan lain-lain⁴

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual pada Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo

Penetapan harga jual merupakan suatu hal yang penting dalam sebuah usaha. Strategi penetapan harga jual yang tepat bisa berpengaruh besar terhadap minat konsumen untuk membeli produk. Selain itu, penetapan harga jual juga dapat menentukan seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan oleh pihak pemilik usaha. Dalam penetapan harga

⁴ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

jual, pihak pemilik usaha tidak boleh sembarangan. Terdapat beberapa faktor yang telah dijadikan pertimbangan dalam penetapan harga jual.

1. Tujuan Perusahaan

Fotokopi dan Percetakan Mitra memiliki beberapa tujuan dalam keberlangsungan usaha yang pertama adalah untuk mencari sekaligus memaksimalkan laba dengan cara memperbanyak layanan yang diberikan, seperti yang dijelaskan Mas Anam:

“Tujuan usaha yang pertama dan paling utama pastinya untuk mencari keuntungan ya mbak. Awalnya kan usaha ini hanya melayani fotokopi, print, jilid dan lain sebagainya, dan lalu karna keluarga bisa edit-edit foto jadi juga coba buka percetakan foto dan juga menjual beraneka macam alat tulis dengan demikian kan keuntungan bisa dari berbagai bidang.”⁵

Kemudian tujuan usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra yang kedua adalah untuk meningkatkan produktifitas kerja karyawan dengan cara memberikan tugas dan pekerjaan sesuai pada kemampuan dan bidangnya sebagaimana yang dijelaskan oleh Mas Anam:

“Tujuan usaha yang kedua itu meningkatkan produktifitas kerja karyawan mbak yaitu dengan cara memberikan pekerjaan sesuai kemampuannya dan bidangnya, seperti perihal edit foto kan tidak semua karyawan bisa, jadi yang melayani editan itu yang ahli dibidangnya agar tidak ada kesalahan. Meskipun demikian tapi yang lain tetap saya suruh untuk belajar. Kalau dalam hal percetakan dan fotokopi sih sudah bisa semua mbak.”⁶

Kemudian tujuan usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra yang ketiga adalah meningkatkan volume penjualan dengan cara menetapkan

⁵ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

⁶ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

harga lebih murah dari yang lain sebagaimana yang dijelaskan oleh beliau:

“Tujuan yang ketiga itu meningkatkan penjualan mbk dengan cara memberi layanan terbaik dan juga memberi harga kalau bisa itu lebih murah dari fotokopi yang lain. Kalau begitu kan bisa menarik pelanggan lebih banyak kan mbak.”⁷

Dari penjelasan Mas Anam untuk memaksimalkan laba usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra membuka berbagai layanan percetakan dan juga menjual berbagai macam alat tulis dengan penetapan harga yang rendah yang menurut beliau juga bisa untuk meningkatkan penjualan. Selain itu Fotokopi dan Percetakan Mitra juga mengedepankan kualitas pelayanan dan meningkatkan produktifitas karyawannya.

2. Strategi Bauran Pemasaran

Fotokopi dan Percetakan Mitra dalam menetapkan harga tidak mempertimbangkan lokasi usaha dan promosi namun mempertimbangkan kualitas produk. Hal tersebut dijelaskan oleh Mas Anam :

“Dalam menetapkan harga kami tidak mempertimbangkan mengenai lokasi dan juga cara promosi mbak, promosinya pun disini juga hanya melalui mulut ke mulut dari pelanggan. Penetapan harga lebih dipengaruhi oleh kualitas barang atau merk ya mbak semisal kertas, lebih bagus kertasnya pastinya juga harganya lebih tinggi. Biasanya untuk alat tulis dan lain-lain kami hanya mengambil keuntungan 20% jika itu ecer dan grosirnya 15%. Dan untuk jasa seperti fotokopi, print dan lain-lain itu kami

⁷ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

samakan pada pasaran bahkan kalau bisa kita lebih murah dari yang lain.”⁸

Dalam penetapan harga Fotokopi dan Percetakan Mitra tidak menetapkan harga yang tinggi, hal tersebut dipertegas lagi oleh Mas Rifqi selaku karyawan Fotokopi dan Percetakan Mitra:

“Dalam penetapan harga menurut saya disini itu termasuk murah mbak tidak terlalu tinggi tergantung barang dan merk tapi tetap saja keuntungan yang kita ambil pun tidak banyak tetep ngikuti harga pasaran, bahkan bener seperti kata Mas Anam kalau bisa itu lebih murah dari yang lain.”⁹

Hasil dari penjelasan Mas Anam dan Mas Rifqi menyatakan bahwa dalam menetapkan harga di Fotokopi dan Percetakan Mitra tidak mempertimbangkan lokasi maupun promosi namun penetapan harga tidak lepas dari kualitas atau merk barang itu sendiri. Fotokopi dan Percetakan Mitra dalam menetapkan harga juga tidak menetapkan harga tinggi.

3. Biaya

Biaya merupakan hal yang terpenting dalam proses penetapan harga. Dalam hal ini, biaya yang menjadi salah satu faktor dalam pertimbangan penetapan harga yaitu biaya operasional. Tanpa adanya memperhitungkan biaya operasional kemungkinan besar suatu usaha akan mengalami kerugian. Sama halnya pada usaha Fotokopi dan

⁸ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

⁹ Rifqi, Wawancara, 3 Februari 2023.

Percetakan Mitra dalam menetapkan harga jual juga mempertimbangkan biaya operasional, diperjelas sebagai berikut:

“Untuk biaya operasional yang kami butuhkan sebenarnya tidak terlalu banyak ya mbak, tapi dalam menetapkan harga pada pelayanan jasa kami tetap mempertimbangkan biaya operasional seperti fotokopi, print, cetak foto dan lain sebagainya tapi juga tetap saja kembali lagi kami menyamakan harga dipasaran dan itu juga sudah ada keuntungan mbak.”¹⁰

Dari penjelasan Mas Anam menjelaskan bahwa Fotokopi dan Percetakan Mitra tetap mempertimbangkan biaya operasional walau yang dibutuhkan hanya sedikit namun kembali lagi pada Fotokopi dan Percetakan Mitra dalam penetapan harga tetap menyamakan harga pasaran.

4. Organisasi

Organisasi dalam suatu usaha yaitu menentukan siapa yang berhak dalam menetapkan harga jual layaknya pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra yang berhak dalam menetapkan harga yaitu pemilik usaha itu sendiri. Hal ini diperjelas sebagai berikut:

“Disini yang berhak menentukan harga utama adalah pemilik usaha mbk, tapi kalau sudah mencakup jasa seperti cetak, ngeprint, jilid dan lain sebagainya itu kan pasti di lapangan beda-beda jadi nanti kami serahkan pada para karyawan supaya mengira-ngira sendiri harganya berapa. Semisal print harganya 500-2500 nanti para karyawan bisa mengira-ngira sendiri tergantung dengan tingkat kesulitan atau warna yang mendominasi, begitu juga dengan jasa penjilidan dan lain-lain itu juga kami serahkan pada karyawan untuk mengira-ngiranya sendiri.”¹¹

¹⁰ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

¹¹ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

Hal tersebut juga diperjelas oleh Mas Rifqi sebagai karyawan Fotokopi dan Percetakan Mitra yaitu sebagai berikut:

“Yang berhak melakukan penetapan harga itu tetap pemilik usaha ya mbak, kita disini sebagai karyawan hanya mengikuti. Tapi biasanya memang kalau sudah masuk perihal print, jilid dan lain-lain itu kita diberi wewenang untuk mengira-ngira harga. Biasanya itu tergantung tingkat kesulitan dan dominasi warna dikertas.”¹²

Dalam penetapan harga pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra yang berhak menentukan harga jual adalah pemilik usaha itu sendiri, namun jika perihal jasa print, jilid dan lain sebagainya yang sekiranya butuh pertimbangan tingkat kesulitan dan dominasi warna dikertas pemilik usaha memberi wewenang pada karyawan untuk mengira-ngira harga jual yang telah ditentukan pemilik usaha diawal.

Secara garis besar faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga di Fotokopi dan Percetakan Mitra yaitu tujuan perusahaan yang memaksimalkan laba dengan cara memperbanyak layanan yang diberikan dan mengedepankan kualitas pelayanan. Pemilik usaha menetapkan harga rendah, mengedepankan kualitas pelayanan dan menyamakan harga pasaran agar dapat menarik lebih banyak pelanggan, namun dari hasil wawancara di atas faktor utama dalam penetapan tinggi rendahnya harga yaitu tetap kembali pada kualitas dan merk barang yang dijual.

¹² Rifqi, Wawancara, 3 Februari 2023.

C. Penetapan Harga Jual pada Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra

Jetis Kabupaten Ponorogo

Mekanisme penetapan harga jual yang telah dilakukan oleh usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra masih tidak adanya ketentuan harga pasti. Dimana dalam praktiknya saat melakukan transaksi pembayaran, pelanggan sering mengalami harga yang berubah-ubah tidak sesuai dengan harga yang seharusnya. Hal ini terjadi karena pihak toko sering melakukan pembulatan harga. Mekanisme penetapan harga dengan pembulatan harga pada nominal ganjil telah dilakukan oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra seperti yang dijelaskan oleh Mas Anam selaku kepala toko:

“Untuk masalah pembulatan harga di Mitra saya benarkan memang ada mbak karena sulit mendapatkan uang pecahan, pembulatan disini biasanya dilakukan pada saat jumlah harga yang diperoleh pelanggan ada nominal ganjil semisal Rp.350 dibulatkan jadi Rp. 500, Rp.800 dibulatkan jadi Rp. 1000, Rp.1200 dibulatkan jadi Rp. 1.500, dan seterusnya. Biasanya pembulatannya akan digenapkan ke nominal Rp.500 atau Rp. 1000 mbak.”¹³

Perihal pembulatan harga pada Fotokopi dan Percetakan Mitra tersebut juga dibenarkan oleh pegawai Mitra lain yaitu Mas Rifqi, yaitu sebagai berikut:

“Iya mbak disini ada sistem pembulatan harga, namun pembulatan harga tersebut hanya dilakukan saat ada harga yang ganjil, apalagi disini banyak harga yang nominalnya ganjil ya mbak seperti kertas, fotokopi dan lain sebagainya. Biasanya kita itu membulatkan dibawa

¹³ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

ke nominal Rp.500 atau Rp. 1000 mbak, semisal pelanggan habis fotokopi habis Rp. 2.750 nanti akan dibulatkan ke Rp.3000.”¹⁴

Menurut hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan mewawancarai informan yaitu 5 orang pelanggan Fotokopi dan Percetakan Mitra, peneliti mendapatkan informasi mengenai keadilan yang dilakukan pihak Fotokopi dan Percetakan Mitra terhadap mekanisme penetapan harga jual pada Fotokopi dan Percetakan Mitra kepada pelanggannya seperti pada hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan informan.

Wawancara pertama dilakukan dengan Ibu Umi Kholifatun Nasruroh, yang mana Ibu Umi ini merupakan Kepala Yayasan TK dan Madrasah. Ibu Umi mengatakan bahwa beliau tidak pernah dirugikan selama berbelanja di Fotokopi dan Percetakan Mitra. Beliau juga mengatakan bahwa pembulatan harga jual dengan nominal sedikit adalah hal yang wajar.

“Saya lebih memilih berbelanja di Mitra karena pelayanannya baik dan cepat karyawannya juga ramah-ramah, saya sudah lama menjadi pelanggan disini karena saya banyak memerlukan untuk kebutuhan-kebutuhan di TK dan madrasah seperti Fotokopi dokumen- dokumen penting, cetak foto dan lain-lain, saya tidak pernah merasa dirugikan selama berbelanja disini, saya tau ada sistem pembulatan harga disini karena saya pernah fotokopi 3 lembar KTP dihargai Rp.1000,- rupiah seharusnya Rp.750,-. Menurut saya sih wajar-wajar saja lagian pembulatannya cuma segitu jadi gak merasa dirugikan Saya tidak pernah komplain karena memang sudah diberitahukan sebelumnya oleh karyawannya walau terkadang juga dibulatkan gitu saja.”¹⁵

¹⁴ Rifqi, Wawancara, 3 Februari 2023.

¹⁵ Umi Kholifatun Nasruroh, Wawancara, 3 Februari 2023.

Hal serupa juga dialami oleh Ibu Layin Mactfiana Azizah, yang mana Ibu Layin merupakan karyawan di salah satu kantor notaris. Beliau juga berpendapat bahwa pembulatan harga pada transaksi fotokopi dan Percetakan Mitra dengan nominal Rp. 100,- hingga Rp.200,- merupakan hal yang masih wajar.

“Saya sering fotokopi di Mitra mbak, bisa dibilang langganannya saya disitu karena ya memang pelayanannya ramah dan cepat selain itu juga bisa edit dan cetak foto juga. Disana saya sering mengalami pembulatan harga dan tanpa pemberitahuan saat transaksi sekitar Rp.100,- Rp.200,- tapi bagi saya wajar aja dan tidak keberatan jika dibulatkan karena memang pastinya nyari pecahan sulit.”¹⁶

Beda lagi dengan Safna Imamatun Najwa seorang siswa SMA yang merupakan pelanggan tetap Fotokopi dan Percetakan Mitra, ia mengatakan bahwa sebenarnya pembulatan harga dapat diganti dengan pengembalian dalam bentuk permen. Akan tetapi Safna juga sama dengan Ibu Umi dan Ibu Layin bahwa ia ikhlas dengan adanya pembulatan dengan nominal yang tidak seberapa.

“Saya sering belanja ke Mitra karena tempatnya tidak jauh dari rumah saya, selain itu juga disana lengkap dan pelayanannya cepat. Disana saya sering mengalami pembulatan harga, sebenarnya kalau difikir-fikir pembulatan itu bisa diganti dengan permen seperti di swalayan tapi ya tidak apa-apa sih mbak lagipula pembulatannya juga tidak seberapa jadi ya saya iklaskan saja.”¹⁷

Selanjutnya hasil wawancara dengan Ibu Anjarwati, beliau merupakan ibu rumah tangga. Ibu Anjarwati sering berbelanja kebutuhan

¹⁶ Layin Mactfiana Azizah, Wawancara, 3 Februari 2023.

¹⁷ Safna Imamatun Najwa, Wawancara, 7 Februari 2023.

sekolah anaknya dan juga sering fotokopi dokumen serta cetak foto di Fotokopi dan Percetakan Mitra. Ibu Anjarwati tidak mengetahui pasti perihal pembulatan harga saat melakukan pembayaran, beliau menyampaikan bahwa seharusnya ada penyampaian terlebih dulu kepada pelanggan apabila ada sistem pembulatan harga sebelum dilakukan transaksi pembayaran.

“Saya sering belanja kesana karena disana pelayanannya ramah dan lengkap mbak, biasanya saya disana nyari kebutuhan sekolah anak-anak saya seperti buku, pensil dan lain sebagainya, disana juga sering fotokopi dokumen dan cetak foto. Perkara pembulatan saya kurang tahu ya mbak, walaupun memang ada sistem pembulatan sudah seharusnya itu disampaikan dulu ya mbak sebelum pembayaran. Bukanya apa-apa ya mbak, bukan masalah sedikit atau banyaknya nominal yang dibulatkan, tapi kan alangkah lebih baiknya ada kejelasan diawal.”¹⁸

Berikutnya hasil wawancara dengan Romy Vernanda, beliau merupakan seorang mahasiswa. Romy mengaku pembulatan harga dan tanpa dikonfirmasi terlebih dahulu sering dia alami. Bagaimanapun juga pembulatan harga harus disampaikan terlebih dahulu agar tidak hanya salah satu pihak saja yang mengetahui.

“Saya sering print dan fotokopi di Mitra untuk kepentingan perkuliahan mbak, untuk pembulatan harga dan tanpa dikonfirmasi terlebih dahulu saya sering mengalami. Kalau dipikir-pikir hal tersebut tidak seharusnya dilakukan begitu saja. Karena kalau seperti itu kan jatuhnya hanya sepihak saja mbak yang mengetahui kalau adanya pembulatan harga. Kita sebagai pelanggan ya ngikut aja mbak sama harga yang diberikan pihak toko, tapi kan apapun alasannya terkait adanya pembulatan harga pihak toko harus tetap menyampaikan terlebih dahulu perihal itu mbak.”¹⁹

¹⁸ Anjarwati, Wawancara, 8 Februari 2023.

¹⁹ Romy Vernanda, Wawancara, 8 Februari 2023.

Terlihat dari wawancara yang dilakukan pada pelanggan bahwa Fotokopi dan Percetakan Mitra sering melakukan pembulatan dan pembulatan tersebut tidak jarang dengan tanpa konfirmasi terlebih dahulu terhadap pelanggan. Hal tersebut menjadikan anggapan yang berbeda-beda pada setiap pelanggan. Sebagian pelanggan menganggap hal itu lumrah dan wajar, namun ada juga pelanggan yang kurang setuju dengan hal tersebut yang dilakukan secara sepihak dan tidak adanya kejelasan.

Adapun pembulatan harga yang dilakukan oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra tersebut adalah bukan untuk mencari keuntungan namun hanya sekedar untuk mempermudah proses transaksi dimana adanya kesulitan mencari uang pecah untuk kembalian nominal ganjil, hal tersebut dijelaskan oleh Mas Anam.

“Pembulatan harga tersebut bukan untuk pengambilan keuntungan ya mbak karena hasilnya pun juga tidak seberapa pembulatan harga itu sebenarnya hanya untuk mempermudah transaksi sama pelanggan mbak biar cepet gitu gak kelamaan nunggu nyari kembalian dan memang uang pecahan kan sekarang sulit ya mbk, jadi kalau sekiranya di akhir jumlah harganya ganjil barulah kita bulatkan.”²⁰

Fotokopi dan Percetakan Mitra dalam menetapkan harga sering melakukan pembulatan harga hal tersebut dibenarkan oleh kepala toko, karyawan dan juga para pelanggan dengan membulatkan harga pada nominal yang ganjil ke nominal Rp.500,- atau Rp.1000,-. Meskipun demikian pembulatan harga yang dilakukan oleh Fotokopi dan Percetakan

²⁰ Anam, Wawancara, 3 Februari 2023.

Mitra adalah semata-mata hanya untuk mempermudah dalam proses transaksi dikarenakan kesulitan dalam mencari uang pecah bukan untuk mencari keuntungan. Namun hal tersebut juga tidak dibenarkan oleh sebagian pelanggan yang sering tidak mendapatkan konfirmasi terlebih dahulu mengenai pembulatan harga. Pelanggan tidak mempermasalahkan adanya pembulatan harga oleh pihak toko, akan tetapi pembulatan harga tersebut harus dilakukan dengan cara yang jelas dan diketahui oleh kedua belah pihak.



BAB IV

ANALISIS DATA

A. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual pada Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo

Dalam penetapan harga jual terdapat berbagai faktor yang perlu diperhatikan. Harga menjadi salah satu unsur dari bauran pemasaran yang sangat fleksibel, karena dalam perubahan harga tidak membutuhkan waktu yang begitu lama. Namun berbeda dengan pengadaan produk dan promosi, hal tersebut membutuhkan waktu pelaksanaan dan biaya yang tidak sedikit. Sehingga dalam penetapan harga jual yang dilakukan oleh pemilik usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dengan mempertimbangkan beberapa faktor.

1. Tujuan Perusahaan

Maksud dan tujuan dari bisnis sangatlah jelas, yaitu tiada lain untuk membujuk orang agar mau membeli produk yang kita buat, mau memakai jasa yang kita tawarkan sehingga produk dan jasa yang kita buat bisa beredar, berkembang, dan dikenal masyarakat luas sehingga kita bisa mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda. Namun tujuan bisnis yang mendapatkan keuntungan adalah sebuah tujuan yang normatif. Setiap orang, setiap perusahaan dan lembaga apa pun memiliki tujuan yang bermuara pada keuntungan dari apa yang sudah dilakukan

dan dikerjakannya. Karena pada prinsipnya, orang ingin mendapatkan timbal balik yang positif dari apa yang sudah dikerjakannya dengan mengeluarkan pikiran, tenaga, dan material.¹

Hasil wawancara dengan kepala toko Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo bahwa tujuan perusahaan yaitu untuk memaksimalkan laba, dengan cara memperbanyak layanan yang diberikan dan menjual berbagai alat tulis dengan penetapan harga yang rendah. Mas Anam juga menyampaikan, bahwa untuk memaksimalkan perolehan laba Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis lebih mengedepankan kualitas pelayanan dan meningkatkan produktifitas karyawannya sesuai dengan bidangnya.

Menurut teori faktor penetapan harga oleh Rasmulia Sembiring dan data diatas bahwa usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabuapten Ponorogo sudah melakukan hal dalam memaksimalkan laba. Dalam memaksimalkan perolehan laba, pihak pemiliki usaha memperbanyak layanan dan mengedepankan kualitas pelayanan serta meningkatkan produktifitas karyawannya. Hal tersebut sudah sebanding dengan apa yang di inginkan oleh setiap pemilik usaha, yaitu ingin mendapatkan timbal balik yang positif dari apa yang sudah dikerjakannya dengan mengeluarkan pikiran, tenaga, dan material. Sehingga usaha yang dimiliki akan tetap terus berjalan kedepannya.

¹ Rasmulia Sembiring, *Pengantar Bisnis* (Bandung: La Goods Publishing, 2014), 4.

2. Strategi Bauran Pemasaran

Jurus pemasaran yang bisa dilakukan perusahaan berikutnya dengan melakukan beberapa kegiatan sekaligus demi memuluskan jalannya pemasaran, yaitu dimulai dari meningkatkan mutu produk (*product*), melancarkan arus distribusi (*place*), menetapkan tingkat harga jual (*price*) yang wajar, dan melancarkan promosi (*promotion*) segencar-gencarnya untuk meraih pembeli sebanyak mungkin. Semua kegiatan pemasaran ini saling berhubungan dan satu dengan yang lainnya tidak bisa dipisahkan. Alhasil perusahaan akan benar-benar menjadi raja di bidangnya, dan dialah pemenangnya.²

Hasil wawancara dengan Mas Anam dan Mas Rifqi selaku karyawan toko Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo bahwa dalam menetapkan harga tidak mempertimbangkan lokasi usaha dan promosi, namun lebih mempertimbangkan pada kualitas produk. Mas Rifqi juga menegaskan bahwa Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dalam menetapkan harga juga tidak tinggi, keuntungan yang diambil pun tidak banyak sesuai harga pasaran, dan bahkan bisa dikatakan lebih murah dari yang lain.

Menurut teori strategi bauran pemasaran oleh Sembiring dan data diatas bahwa usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo belum sepenuhnya melakukan penetapan harga menggunakan strategi bauran pemasaran. Dimana dalam strategi bauran pemasaran

² Sembiring, *Pengantar Bisnis*, 2014, 104.

perlu diperhatikan mengenai mutu produk, lokasi, harga jual, dan promosi. Sedangkan pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra tidak mempertimbangkan lokasi usaha dan promosi dalam menetapkan harga, namun lebih mempertimbangkan pada mutu produk.

3. Biaya

Biaya adalah suatu hal yang penting bagi perusahaan. Tidak adanya informasi biaya, maka perusahaan tidak dapat menentukan apakah kegiatan usaha yang dijalankannya menghasilkan laba atau hasil usaha yang perusahaan tersebut inginkan. Tidak ada informasi biaya pula, perusahaan tidak memiliki dasar untuk mengalokasikan sumber daya ekonomi yang akan digunakan untuk aktivitas bisnisnya pada periode selanjutnya.³

Seperti yang disampaikan oleh Mas Anam bahwa Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dalam menetapkan harga harus adanya perhitungan pada biaya operasional. Walaupun biaya operasional yang dibutuhkan hanya sedikit, akan tetapi hal tersebut tetap menjadi salah satu pertimbangan dalam menetapkan harga. Selain itu, dalam menetapkan harga Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis juga menyamakan dengan harga pasaran.

Menurut teori biaya oleh Aprillina dan data diatas bahwa faktor biaya dalam menetapkan harga jual sudah diterapkan. Fotokopi dan

³ Aprillina Zyurika Amelia, "Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Dengan Metode *Activity Based Costing* Pada Hotel Wisma Bari Palembang," *Skripsi* (Palembang: Politenik Negeri Sriwijaya, 2017), 13.

Percetakan Mitra selalu menggunakan perhitungan biaya operasional walaupun dalam jumlah yang sedikit, hal tersebut tetap menjadi salah satu pertimbangan dalam menetapkan harga jual. Pada dasarnya perusahaan tidak dapat menilai apakah usaha yang dijalankannya menghasilkan laba atau belum, apabila tidak adanya perhitungan biaya. Tidak adanya perhitungan biaya juga menjadikan perusahaan tidak memiliki dasar dalam mengalokasikan sumber daya ekonomi yang akan digunakan untuk usahan kedepannya. Maka dari itu, usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra selalu mempertimbangkan biaya dalam menentukan harga jual yang wajar.

4. Organisasi

Penetapan harga selalu menjadi masalah bagi setiap perusahaan karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha ataupun pihak perusahaan. Penetapan harga dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Meskipun penetapan harga merupakan hal yang penting, namun masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Karena penghasilan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta *share* pasar yang dapat dicapai perusahaan.⁴

⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 1997), 223.

Penjelasan Mas Anam dan Mas Rifqi menyatakan bahwa yang berhak dalam menetapkan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis adalah pemilik usaha itu sendiri. Berbeda lagi dengan harga jual pada jasa, seperti print, jilid, dan lain sebagainya yang sekiranya butuh pertimbangan pada pengerjaan dan tingkat kesulitan pemilik usaha memberikan wewenang kepada karyawan untuk mengira-ngira harga jual yang sesuai dengan harga yang telah ditentukan pemilik usaha di awal.

Menurut teori organisasi oleh Fandy dan data di atas bahwa faktor organisasi dalam menetapkan harga jual sudah sesuai dengan teori meskipun belum maksimal. Pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra dalam menetapkan harga jual dilakukan oleh pemilik usaha itu sendiri, akan tetapi apabila sekiranya butuh pertimbangan pada pengerjaan dan tingkat kesulitan pemilik usaha memberikan wewenang kepada karyawan untuk mengira-ngira harga jual yang sesuai dengan harga yang telah ditentukan pemilik usaha di awal. Karena pada dasarnya penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha ataupun pihak perusahaan.

Secara garis besar faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga di Fotokopi dan Percetakan Mitra yaitu tujuan perusahaan yang memaksimalkan laba dengan cara memperbanyak layanan yang diberikan dan mengedepankan kualitas pelayanan. Pemilik usaha menetapkan harga dengan mempertimbangkan biaya operasional yang

dikeluarkan dan mutu produk yang dijual. Mengedepankan kualitas pelayanan dan menyamakan harga pasaran agar dapat menarik lebih banyak pelanggan, namun dari hasil wawancara diatas faktor utama dalam penetapan tinggi rendahnya harga yaitu tetap kembali pada kualitas produk.

B. Analisis Penetapan Harga Jual pada Usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo dalam Perspektif Ekonomi Islam

Penetapan harga merupakan strategi pemasaran yang menentukan terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli. Transaksi hanya akan terjadi apabila harga yang ditetapkan pada sebuah produk atau jasa disepakati oleh penjual dan pembeli. Oleh karena itu, jika suatu perusahaan mampu menetapkan harga dengan tepat maka akan memperoleh laba yang besar.⁵ Penetapan harga juga dapat diartikan sebagai nilai tukar yang bisa disamakan menggunakan uang atau barang lain guna laba yang didapatkan dari suatu barang serta jasa bagi seseorang atau group pada waktu dan lokasi tertentu. Harga juga penting karena hendak menjadi dasar bagi konsumen saat membeli barang dan akan memutuskan berapa banyak keuntungan yang diperoleh dalam perdagangan.⁶ Analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa penerapan metode penetapan harga yang

⁵ Triton, *Marketing Strategic* (Yogyakarta: Tugu Publisher, 2008), 181.

⁶ Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam* (Depok: Guepedia Plubisher, 2018), 26-

dilakukan Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dalam prespektif ekonomi Islam menurut Ibnu Taimiyah adalah sebagai berikut:

1. Tidak Adil dan Tidak Sah (Dilarang)

Ibnu Taimiyah telah menjelaskan bahwasannya kezoliman yang dengan sengaja dilakukan akan mengakibatkan distorasi pasar yang pada akhirnya juga akan mengakibatkan perubahan harga, ketika perubahan tersebut terjadi dengan kesengajaan atau tidak terjadi secara alamiah maka hal tersebut tidak dapat dibenarkan. Beliau secara rinci menjelaskan hal-hal yang dianggap sebagai bentuk distorsi itu dalam kitab majmu' fatawa sebagai berikut:⁷

a. Distorsi Pasar Pada Pemerintah (*Ihtikar*)

Mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan cara menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.

b. Distorsi Pasar Pada Penawaran (*Bai' Najasy*)

Penjual menyuruh orang lain (pembeli yang berpura-pura) untuk memuji barangnya atau menawar dengan harga yang tinggi agar orang lain (pembeli sesungguhnya) tertarik. Transaksi ini diharamkan karena terjadi permintaan palsu dengan maksud agar pembeli sesungguhnya membeli dengan harga yang tinggi.

c. Distorsi Pasar Karena Penipuan (*Tadlis*)

Tadlis (penipuan) pada transaksi dalam bentuk kuantitas barang, kualitas barang, harga dan waktu penyerahan sangat dilarang, karena

⁷ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ibnu Taimiyah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), 135-228

dengan adanya informasi yang tidak sama antara kedua belah pihak, maka “*an taradin minkum*” (rela sama rela) telah dilanggar.

d. Distorsi Pasar Karena Ketidakpastian (*Tagrir*)

Dalam ilmu ekonomi, *tagrir* ini lebih dikenal sebagai ketidakpastian atau resiko. Dalam situasi ketidakpastian, lebih dari satu hasil atau kejadian yang mungkin akan muncul.

Hasil wawancara bersama dengan Mas Anam sebagai kepala toko Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis membenarkan bahwa adanya pembulatan harga yang telah dilakukan. Pembulatan harga tersebut hanya dilakukan pada saat jumlah harga yang diperoleh pelanggan ada nominal ganjil seperti, Rp. 350 dibulatkan menjadi Rp. 500, Rp. 800 dibulatkan menjadi Rp. 1.000, dan seterusnya. Hal tersebut dilakukan karena sulitnya mendapatkan uang pecahan. Hal ini juga dipertegas oleh Mas Rifqi selaku karyawan toko, bahwa sistem pembulatan harga memang dilakukan. Karena banyak harga yang nominalnya ganjil seperti harga kertas, fotokopi, jilid dan sebagainya. Pihak toko juga menyampaikan bahwa sistem pembulatan harga tersebut bukan untuk mengambil keuntungan karena hasil dari pembulatan harga juga tidak seberapa. Pembulatan harga dilakukan hanya untuk mempermudah transaksi. Mas Anam juga membenarkan bahwa uang pecahan sulit didapatkan untuk kembalian.

Walaupun pihak toko dengan terang-terangan membenarkan adanya pembulatan harga, akan tetapi hal tersebut ditanggapi kurang

baik oleh sebagian pelanggan. Karena dalam melakukan sistem pembulatan harga, pihak toko tidak selalu memberitahukan terlebih dahulu kepada pelanggan yang akan melakukan pembayaran. Sehingga hal tersebut hanya diketahui oleh salah satu pihak saja.

Menurut teori pemahaman Ibnu Taimiyah dan data di atas bahwa telah terjadi sistem ketidakadilan dan tidak sah pada penetapan harga dalam perspektif ekonomi Islam yang dilakukan oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis. Dalam penetapan harga yang tidak adil dan tidak sah menurut Ibnu Taimiyah salah satunya adalah distorsi pasar pada pemerintah (*ihthikar*). Pembulatan harga yang dilakukan oleh pihak toko hanya untuk mempermudah transaksi bukan untuk mengambil keuntungan karena hasil dari pembulatan harga tidak seberapa, sehingga tidak terjadi distorsi pasar pada usaha tersebut.

Akan tetapi pembulatan harga pada saat transaksi tanpa diinformasikan terlebih dahulu kepada pelanggan sering dilakukan oleh pihak toko, sehingga banyak pelanggan yang tidak mengetahui pasti berapa jumlah nominal harga yang dibulatkan. Hal ini yang menyebabkan terjadinya ketidakadilan pada penetapan harga pada usaha tersebut, karena adanya informasi yang tidak sama antara kedua belah pihak. Sehingga hal inilah yang menyebabkan terjadinya distorsi pasar.

2. Adil dan Sah (Disukai)

Dalam kitab al Hisbah Ibnu Taimiyah lebih memperjelas apa yang dimaksud dengan harga yang adil, yaitu “Apabila orang-orang memperjual belikan dagangannya dengan cara-cara yang bisa dilakukan tanpa ada pihak yang dizholimi kemudian harga-harga mengalami kenaikan karena kurangnya persediaan barang ataupun bertambahnya jumlah penduduk (permintaan) maka itu semata-mata karena Allah SWT.”⁸

Dalam membicarakan harga yang adil, Ibnu Tamiyah menggunakan dua istilah, yaitu Harga Yang Setara (*Tsaman Al-Mitsl*) dengan tujuan utama dari harga yang setara adalah memelihara keadilan dalam mengadakan transaksi timbal balik dan hubungan-hubungan lain diantara anggota masyarakat. Pada konsep harga yang setara pihak penjual dan pembeli sama-sama merasakan keadilan. Kedua yaitu Komepensasi Yang Setara (*Iwadh Al-Mitsl*) yang dimaksud kesetaraan adalah kuantitas dari objek khusus dalam penggunaan secara umum. Itu juga berkaitan dengan nilai dasar dan kebiasaan. Selain itu evaluasi yang benar terhadap kompensasi yang adil didasarkan atas analogi dan taksiran dari barang tersebut dengan barang lain yang setara. Inilah benar-benar adil dan benar-benar diterima dalam penggunaannya.⁹

Hasil wawancara bersama dengan lima pelanggan toko Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis bahwa seluruh pelanggan merasa senang dengan pelayanan yang telah diberikan dengan baik dan cepat. Selain

⁸ Ibnu Taimiyah, “*Majmu’ Fatawa*”, (Kairo: Dar al-Sa’ab, 1976), 42.

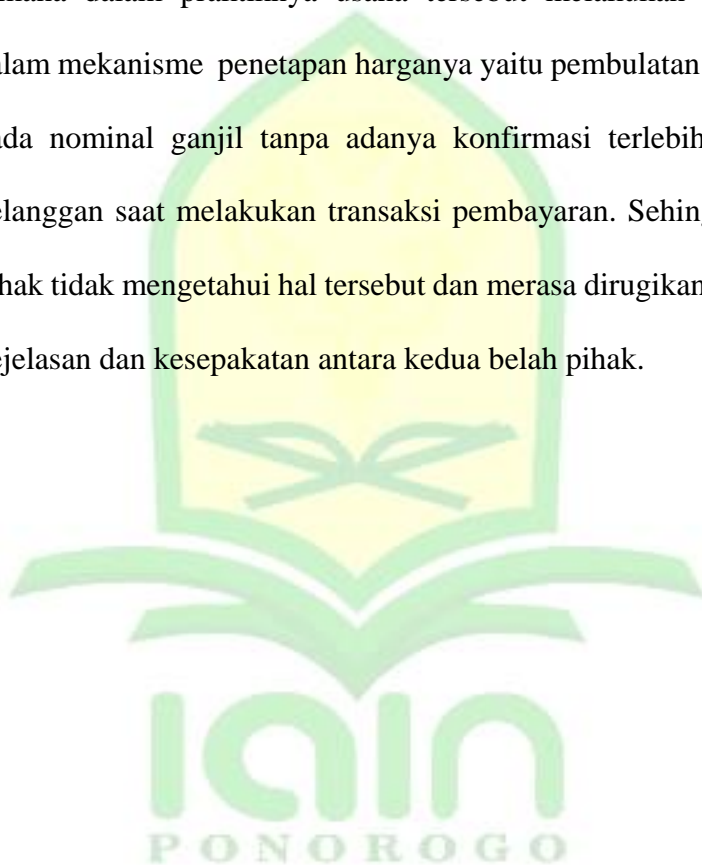
⁹ Ibid, 43.

itu, toko Fotokopi dan percetakan Mitra Jetis juga menyediakan perlengkapan alat tulis yang lengkap dan layanan yang beragam seperti Fotokopi, jilid, edit, cetak foto dan lainnya. Harga yang telah diberikan oleh pihak toko juga sebanding dengan pelayanan dan barang yang dijual.

Menurut teori pemahaman Ibnu Taimiyah dan data diatas bahwa sistem keadilan dan sah pada penetapan harga dalam perspektif ekonomi Islam telah dilakukan oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis dari segi kesetaraan mengenai harga dengan pelayanan dan kualitas barang. Hal ini dapat terjadi karena tujuan dari transaksi tersebut adalah untuk menguntungkan penjual dan pembeli. Penetapan harga yang telah dilakukan oleh pihak toko dipertimbangkan juga dengan beberapa faktor. Pihak toko telah memberikan pelayanan yang terbaik dengan penjualan barang yang berkualitas dengan patokan harga standart di pasaran, sehingga pihak toko tidak mengambil untung terlalu tinggi. Hal tersebut sebagai sarana memperjual belikan dagangannya dengan cara-cara yang telah dilakukan tanpa ada pihak yang dirugikan.

Secara garis besar usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra ini dalam menjalankan usahanya sudah sesuai pada penetapan harga pada umumnya. Dalam menetapkan harga jual pihak toko mempertimbangkan berbagai faktor. Harga jual yang ditetapkan pun sesuai dengan standar harga pasar. Menurut pandangan ekonomi Islam, harga jual sudah sesuai dengan kualitas produk dan layanan yang

diberikan. Pihak toko juga tidak mengambil keuntungan dengan jumlah nominal yang begitu banyak. Akan tetapi Fotokopi dan Percetakan Mitra ini juga dapat dikatakan belum memenuhi kaidah penetapan harga dalam perspektif ekonomi islam dimana masih menyalahi prinsip adil dalam melakukan penetapan harga khususnya pada uang kembalian, dimana dalam praktiknya usaha tersebut melakukan ketidakjelasan dalam mekanisme penetapan harganya yaitu pembulatan pengembalian pada nominal ganjil tanpa adanya konfirmasi terlebih dahulu pada pelanggan saat melakukan transaksi pembayaran. Sehingga salah satu pihak tidak mengetahui hal tersebut dan merasa dirugikan. Perlu adanya kejelasan dan kesepakatan antara kedua belah pihak.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Faktor penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra belum sepenuhnya diterapkan. Pemilik usaha hanya menjadikan faktor tujuan perusahaan, biaya operasional dan organisasi sebagai pertimbangan dalam penetapan harga jual. Faktor strategi bauran pemasaran yang terdiri dari lokasi usaha dan promosi belum dijadikan sebagai salah satu pertimbangan dalam penetapan harga jual. Usaha ini lebih mengutamakan pada kualitas produk dan layanan yang diberikan dalam penetapan harga yang diambil. Fotokopi dan Percetakan Mitra tidak mengambil keuntungan dengan nominal yang tinggi dan menerapkan harga jual yang masih sesuai dengan standar harga pasar.
2. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra sudah dilakukan dengan maksimal sesuai dengan pelayanan yang telah diberikan dengan baik, barang-barang yang dijual pun dengan kualitas yang bagus. Menurut pandangan ekonomi Islam, harga jual sudah sesuai dengan kualitas produk dan layanan yang diberikan. Namun Fotokopi dan Percetakan Mitra ini juga dapat dikatakan belum memenuhi kaidah penetapan harga dalam perspektif ekonomi islam dimana masih menyalahi prinsip adil dalam melakukan

penetapan harga khususnya pada uang kembalian, dimana dalam praktiknya usaha tersebut melakukan ketidakjelasan dalam mekanisme penetapan harganya yaitu pembulatan pengembalian pada nominal ganjil tanpa adanya konfirmasi terlebih dahulu pada pelanggan saat melakukan transaksi pembayaran. Sehingga salah satu pihak tidak mengetahui hal tersebut dan merasa dirugikan.

B. Saran

Adapaun saran dari peneliti untuk berbagai pihak, berdasarkan hasil penelitian ini adalah :

1. Bagi pihak Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo, untuk meningkatkan layanan dalam pemberian harga jual seharusnya selalu ada konfirmasi terlebih dahulu kepada pelanggan apabila ada sistem pembulatan harga. Saling terbuka tidak akan mengecewakan pelanggan karena dengan keterbukaan atas harga diberikan akan saling menjaga harta kita masing-masing dan tidak akan ada pihak yang merasa dirugikan karena saling ikhlas.
2. Bagi masyarakat, sebaiknya tidak menutup diri dari berbagai hal salah satunya dengan sistem pembulatan harga karena sering terjadi ketidakpastian dalam penetapan harga. Terutama yang berkaitan dengan transaksi harga jual beli.
3. Bagi peneliti selanjutnya penulis berharap segala bentuk kekurangan dalam skripsi ini, dapat lebih disempurnakan lagi oleh penelitian

selanjutnya yang berkaitan dengan penetapan harga dalam perspektif ekonomi Islam pada suatu usaha



DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR BUKU

- Abdullah, Boedi. *Peradaban Pemikir Ekonomi Islam*. Bandung : Pustaka Setia, 2010.
- Achmadi, Abu dan Cholid Narkubo. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005.
- Amstrong dan Kotler. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktek*. Jakarta : Rnika Cipta, 1993.
- Azim Islahi, Abdul. *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah. (terj) Anshari Thayib*. Surabaya: PT Buna Ilmu, 1997.
- Azim Islahi, Abdul. "*Majmu' Fatawa*" *Ibnu Taimiyah..* Kairo: Dar al-Sa'ab, 1976.
- Azwar Karim, Adiwarmn. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Dedi Mulawarman, Aji, Yasid, dkk. *Ekonomi dan Bisnis Islam : Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Hamidah, Ovi, Dkk. *Manajemen Bisnis Pemasaran*. Depok: Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Hatta, Ahmad. *Tafsir Qur'an Perkata*. Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2009.
- Hardani, Dkk. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu Group, 2020.
- J. Moleong, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1993.
- Jusmaliani. *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta : Bumi Aksara, 2008.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- Khalil, Jafril. *Jihad Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing, 2010.
- Nazir, Moh. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.
- Raco, J.R. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Grasindo, 2010.
- Rivai, Veithzal dan Andi Buchari. *Islamic Economics*. Jakarta: Bumi Aksar, 2009.
- Saifullah, Kurniawan. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Saudjana, Nana dan Ahwal Kusuma. *Proposal Penelitian di Perguruan tinggi*. Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002.
- Sembiring, Rasmulia. *Pengantar Bisnis*. Bandung: La Goods Publishing, 2014.
- Shinta, Agustina. *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press, 2011.
- Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Publishing, 2015.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Sukirno, Sadono. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Supriadi. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*. Depok: Guepedia Plubisher, 2018.
- Suripto, Dkk. *Akuntansi Manajemen*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021.
- Suryati, Sri- Wasilah. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung : Pustaka Setia, 2000.

- Syahrum dan Salim. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media, 2012.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset, 1997.
- Tohirin. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konselin*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2012.
- Triton. *Marketing Strategic*. Yogyakarta: Tugu Publisher, 2008.

DAFTAR JURNAL

- Latifa Hanna, Ayyub. “Praktik Pembulatan Timbangan Pada Jasa Laundry Pespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Malomo Laundry, Que Laundry, Family Laundry di Kota Palopo)” IAIN Palopo, *Skripsi*, 2021.
- Nur Aisyah, Sovi. “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl.Perjuangan Cirebon)” IAIN SYEKH NURJATI CIREBON, *Skripsi*, 2015.
- Nur Khasanah, Siti. “Penetapan Harga Pada Praktik Jasa Laundry Perspektif Hukum Islam Di Pucangan, Kartasura” IAIN Surakarta, *Skripsi*, 2020.
- Sa’adah, Lailatus & Abdullah Fajarul Munir. *Kualitas Layanan, Harga, Dan Citra Merk Serta Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Konsumen*. LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, t.t.
- Sabni Hartato, D. “Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Rahman di Depan R.S. M.Yunus Bengkulu” , IAIN Bengkulu, *Skripsi*, 2021.
- Yolanda. “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur.” IAIN Bengkulu, *Skripsi*, 2019.
- Zyurika Amelia, Aprillina. “Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Dengan Metode *Activity Based Costing* Pada Hotel Wisma Bari Palembang,” Politeknik Negeri Sriwijaya, *Skripsi*, 2017.

Lampiran 1
Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

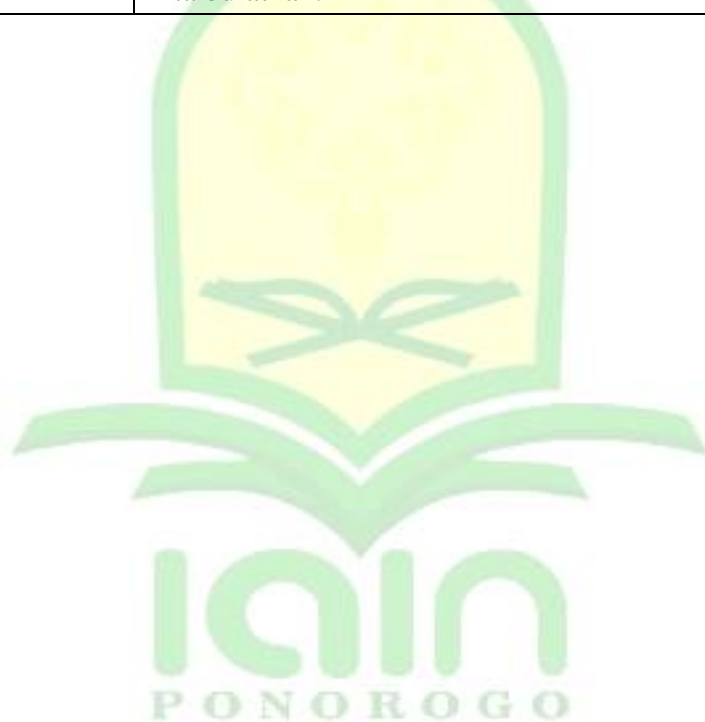
Nama Informan : Mas Anam
Waktu : 03 Februari 2023
Tempat : Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis
Materi Wawancara : Penetapan Harga Jual oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra

Peneliti Narasumber	<p>Bagaiman sejarah berdirinya usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Fotokopi dan Percetakan Mitra berdiri sejak 2013 mbak. Pendiri usaha ini bernama Bapak Suhut, ayah dari pemilik usaha saat ini mbak yaitu Bapak Kholis. Fotokopi dan Percetakan Mitra ini beralamatkan di Jl. Raya Trenggalek - Ponorogo, desa Wonokerto, Kecamatan Jetis, Kabupaten Ponorogo. Tempat usaha Mitra ini sangat strategis yaitu dipinggir jalan raya tepatnya di timur perempatan Jetis. Selain melayani fotokopi dan percetakan, usaha ini juga menyediakan alat tulis dan perlengkapan kantor seperti map, buku-buku, pena, pensil serta keperluan-keperluan sekolah dan kantor lainnya. Disini juga menyediakan jasa foto dan cetak foto dengan berbagai macam ukuran mulai dari 2x3 hingga yang paling besar adalah 2rw.</p>
Peneliti Narasumber	<p>Bagaimana pelayanan yang diterapkan pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Pelayanan yang diterapkan di sini itu sangatlah mengedepankan kenyamanan berbelanja bagi para pelanggan dengan memaksimalkan pelayanan, keramahan, kecepatan dan ketepatan waktu pengerjaan mbak, selain itu juga pelayanan yang diberikan karyawannya yang berpengalaman di bidang atau divisinya masing-masing. Usaha ini sekarang memiliki 4 orang karyawan yaitu Mas Anam (kepala toko), Mas Dwi, Mas Ryan dan Mas Rifqi.</p>
Peneliti Narasumber	<p>Bagaimana sistem pengelolaan usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Untuk yang menentukan arah dan kebijakan jalannya usaha itu adalah pemilik usaha ini sendiri mbak. Hanya</p>

	<p>saja yang bertindak sebagai pengelola dan yang bertanggung jawab terhadap pengelolaannya adalah karyawan, yang selanjutnya melaporkan kegiatannya kepada pemilik.</p>
<p>Peneliti</p> <p>Narasumber</p>	<p>Apa saja tugas dari masing-masing jabatan pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Pemilik usaha tugasnya sebagai penanggung jawab operasional mbak. Kalau kepala toko bertugas sebagai kasir, penanggung jawab operasional, pelaksana pengoperasian fotokopi sekaligus melayani konsumen. Sedangkan karyawan bertugas sebagai kasir, pelaksana pengoperasian fotokopi sekaligus melayani konsumen.</p>
<p>Peneliti</p> <p>Narasumber</p>	<p>Apa saja tujuan dari didirikannya usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Tujuan usaha yang pertama dan paling utama pastinya untuk mencari keuntungan ya mbak. Awalnya kan usaha ini hanya melayani Fotokopi, print, jilid dan lain sebagainya, dan lalu karna keluarga bisa edit-edit foto jadi juga coba buka percetakan foto dan juga menjual beraneka macam alat tulis dengan demikian kan keuntungan bisa dari berbagai bidang.</p> <p>Tujuan usaha yang kedua itu meningkatkan produktifitas kerja karyawan mbak yaitu dengan cara memberikan pekerjaan sesuai kemampuannya dan bidangnya, seperti perihal edit foto kan tidak semua karyawan bisa, jadi yang melayani editan itu yang ahli dibidangnya agar tidak ada kesalahan. Meskipun demikian tapi yang lain tetap saya suruh untuk belajar. Kalau dalam hal percetakan dan Fotokopi sih sudah bisa semua mbak.</p> <p>Tujuan yang ketiga itu meningkatkan penjualan mbk dengan cara memberi layanan terbaik dan juga memberi harga kalau bisa itu lebih murah dari Fotokopi yang lain. Kalau begitu kan bisa menarik pelanggan lebih banyak kan mbak.</p>
<p>Peneliti</p> <p>Narasumber</p>	<p>Apakah dalam penetapan harga jual usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis memperhatikan strategi bauran pemasaran?</p> <p>Dalam menetapkan harga kami tidak mempertimbangkan mengenai lokasi dan juga cara promosi mbak, promosinya pun disini juga hanya melalui mulut ke mulut</p>

	<p>dari pelanggan. Penetapan harga lebih dipengaruhi oleh kualitas barang atau merk ya mbak semisal kertas, lebih bagus kertasnya pastinya juga harganya lebih tinggi. Biasanya untuk alat tulis dan lain-lain kami hanya mengambil keuntungan 20% jika itu ecer dan grosirnya 15%. Dan untuk jasa seperti Fotokopi, print dan lain-lain itu kami samakan pada pasaran bahkan kalau bisa kita lebih murah dari yang lain.</p>
<p>Peneliti</p> <p>Narasumber</p>	<p>Apakah biaya operasional menjadi salah satu pertimbangan dalam penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Untuk biaya operasional yang kami butuhkan sebenarnya tidak terlalu banyak ya mbak, tapi dalam menetapkan harga pada pelayanan jasa kami tetap mempertimbangkan biaya operasional seperti Fotokopi, print, cetak foto dan lain sebagainya tapi juga tetap saja kembali lagi kami menyamakan harga dipasaran dan itu juga sudah ada keuntungan mbak.</p>
<p>Peneliti</p> <p>Narasumber</p>	<p>Siapa sajakah yang memiliki wewenang atau hak dalam penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Disini yang berhak menentukan harga utama adalah pemilik usaha mbk, tapi kalau sudah mencakup jasa seperti cetak, ngeprint, jilid dan lain sebagainya itu kan pasti di lapangan beda-beda jadi nanti kami serahkan pada para karyawan supaya mengira-ngira sendiri harganya berapa. Semisal print harganya 500-2500 nanti para karyawan bisa mengira-ngira sendiri tergantung dengan tingkat kesulitan atau warna yang mendominasi, begitu juga dengan jasa penjilidan dan lain-lain itu juga kami serahkan pada karyawan untuk mengira-ngiranya sendiri.</p>
<p>Peneliti</p> <p>Narasumber</p>	<p>Apakah pembulatan harga jual dilakukan oleh usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?</p> <p>Untuk masalah pembulatan harga di Mitra saya benarkan memang ada mbak karena sulit mendapatkan uang pecahan, pembulatan disini biasanya dilakukan pada saat jumlah harga yang diperoleh pelanggan ada nominal ganjil semisal Rp.350 dibulatkan jadi Rp. 500, Rp.800 dibulatkan jadi Rp. 1000, Rp.1200 dibulatkan jadi Rp.</p>

	1.500, dan seterusnya. Biasanya pembulatannya akan dikenakan ke nominal Rp.500 atau Rp. 1000 mbak.
Peneliti	Apakah pembulatan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis bertujuan untuk mengambil keuntungan?
Narasumber	Pembulatan harga tersebut bukan untuk pengambilan keuntungan ya mbak karena hasilnya pun juga tidak seberapa pembulatan harga itu sebenarnya hanya untuk mempermudah transaksi sama pelanggan mbak biar cepet gitu gak kelamaan nunggu nyari kembalian dan memang uang pecahan kan sekarang sulit ya mbk, jadi kalau sekiranya di akhir jumlah harganya ganjil barulah kita bulatkan.



Lampiran 2
Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Mas Rifqi
Waktu : 03 Februari 2023
Tempat : Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis
Materi Wawancara : Penetapan Harga Jual oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra

Peneliti	Bagaimana penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Dalam penetapan harga menurut saya disini itu termasuk murah mbak tidak terlalu tinggi tergantung barang dan merk tapi tetap saja keuntungan yang kita ambil pun tidak banyak tetep ngikuti harga pasaran, bahkan bener seperti kata Mas Anam kalau bisa itu lebih murah dari yang lain.
Peneliti	Siapa sajakah yang memiliki wewenang atau hak dalam penetapan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Yang berhak melakukan penetapan harga itu tetap pemilik usaha ya mbak, kita disini sebagai karyawan hanya mengikuti. Tapi biasanya memang kalau sudah masuk perihal print, jilid dan lain-lain itu kita diberi wewenang untuk mengira-ngira harga. Biasanya itu tergantung tingkat kesulitan dan dominasi warna dikertas.
Peneliti	Apakah pembulatan harga jual dilakukan oleh usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Iya mbak disini ada sistem pembulatan harga, namun pembulatan harga tersebut hanya dilakukan saat ada harga yang ganjil, apalagi disini banyak harga yang nominalnya ganjil ya mbak seperti kertas, Fotokopi dan lain sebagainya. Biasanya kita itu membulatkan dibawa ke nominal Rp.500 atau Rp. 1000 mbak, semisal pelanggan habis Fotokopi habis Rp. 2.750 nanti akan dibulatkan ke Rp.3000.

Lampiran 3
Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Umi Kholifatun Nasruroh
Waktu : 03 Februari 2023
Tempat : Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis
Materi Wawancara : Penetapan Harga Jual oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra

Peneliti	Apakah Ibu sering berbelanja di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Saya lebih memilih berbelanja di Mitra karena pelayanannya baik dan cepat karyawannya juga ramah-ramah, saya sudah lama menjadi pelanggan disini karena saya banyak memerlukan untuk kebutuhan-kebutuhan di TK dan madrasah seperti Fotokopi dokumen- dokumen penting, cetak foto dan lain-lain, saya tidak pernah merasa dirugikan selama berbelanja disini.
Peneliti	Apakah Ibu mengetahui adanya sistem pembulatan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Saya tau ada sistem pembulatan harga disini karena saya pernah Fotokopi 3 lembar KTP dihargai Rp.1000,- rupiah seharusnya Rp.750,-. Menurut saya sih wajar-wajar saja lagian pembulatannya cuma segitu jadi gak merasa dirugikan.
Peneliti	Bagaimana pendapat mas dengan adanya sistem pembulatan harga jula pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetsi?
Narasumber	Saya tidak pernah komplain karena memang sudah diberitahukan sebelumnya oleh karyawannya walau terkadang juga dibulatkan gitu saja.

Lampiran 4
Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Layin Mactfiana Azizah
Waktu : 03 Februari 2023
Tempat : Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis
Materi Wawancara : Penetapan Harga Jual oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra

Peneliti	Apakah Ibu sering berbelanja di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Saya sering fotokopi di Mitra mbak, bisa dibilang langganan saya disitu karena ya memang pelayanannya ramah dan cepat selain itu juga bisa edit dan cetak foto juga.
Peneliti	Apakah Ibu mengetahui adanya sistem pembulatan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Disana saya sering mengalami pembulatan harga dan tanpa pemberitahuan saat transaksi sekitar Rp.100,- Rp.200,- tapi bagi saya wajar aja dan tidak keberatan jika dibulatkan karena memang pastinya nyari pecahan sulit.



Lampiran 5
Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Safna Imamatun Najwa
Waktu : 07 Februari 2023
Tempat : Rumah Safna
Materi Wawancara : Penetapan Harga Jual oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra

Peneliti	Apakah mbak sering berbelanja di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Saya sering belanja ke Mitra karena tempatnya tidak jauh dari rumah saya, selain itu juga disana lengkap dan pelayanannya cepat.
Peneliti	Apakah mbak mengetahui adanya sistem pembulatan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Disana saya sering mengalami pembulatan harga, sebenarnya kalau difikir-fikir pembulatan itu bisa diganti dengan permen seperti di swalayan tapi ya tidak apa-apa sih mbak lagipula pembulatannya juga tidak seberapa jadi ya saya ikhlaskan saja.



Lampiran 6
Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Anjarwati
Waktu : 08 Februari 2023
Tempat : Rumah Ibu Anjarwati
Materi Wawancara : Penetapan Harga Jual oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra

Peneliti	Apakah Ibu sering berbelanja di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Saya sering belanja kesana karena disana pelayanannya ramah dan lengkap mbak, biasanya saya disana nyari kebutuhan sekolah anak-anak saya seperti buku, pensil dan lain sebagainya, disana juga sering fotokopi dokumen dan cetak foto.
Peneliti	Apakah Ibu mengetahui adanya sistem pembulatan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Perkara pembulatan saya kurang tahu ya mbak, walaupun memang ada sistem pembulatan sudah seharusnya itu disampaikan dulu ya mbak sebelum pembayaran.
Peneliti	Bagaimana pendapat Ibu dengan adanya sistem pembulatan harga jula pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetsi?
Narasumber	Bukanya apa-apa ya mbak, bukan masalah sedikit atau banyaknya nominal yang dibulatkan, tapikan alangkah lebih baiknya ada kejelasan diawal

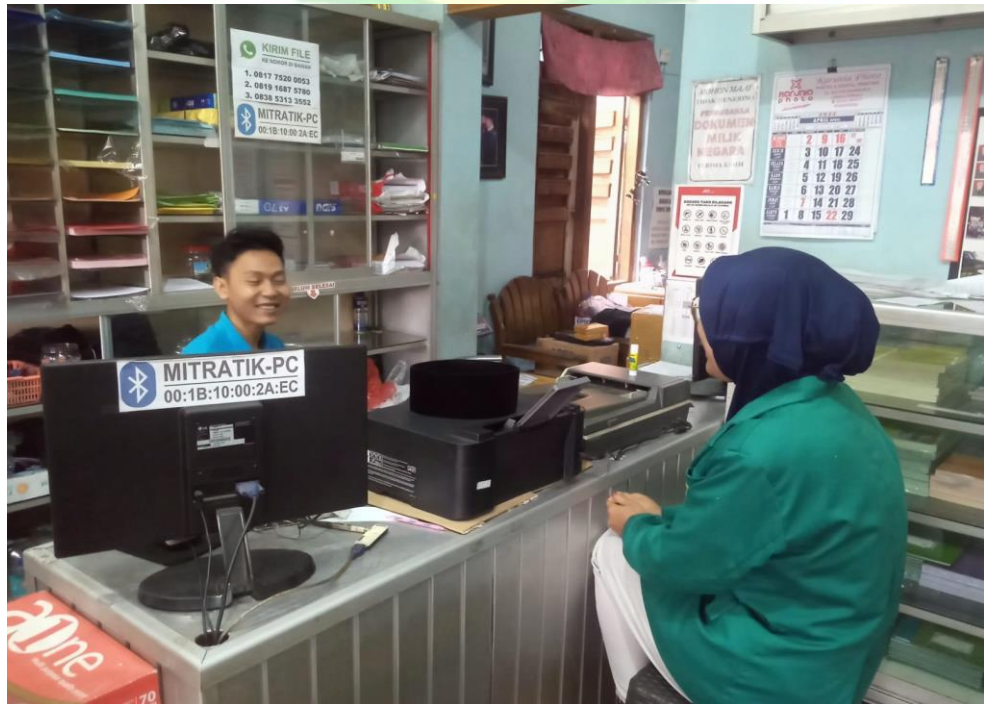
Lampiran 7
Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Romy Vernanda
Waktu : 08 Februari 2023
Tempat : Rumah Romy
Materi Wawancara : Penetapan Harga Jual oleh Fotokopi dan Percetakan Mitra

Peneliti	Apakah mas sering berbelanja di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Saya sering print dan fotokopi di Mitra untuk kepentingan perkuliahan mbak.
Peneliti	Apakah mas mengetahui adanya sistem pembulatan harga jual pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis?
Narasumber	Untuk pembulatan harga dan tanpa dikonfirmasi terlebih dahulu saya sering mengalami.
Peneliti	Bagaimana pendapat mas dengan adanya sistem pembulatan harga jula pada usaha Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetsi?
Narasumber	Kalau dipikir-pikir hal tersebut tidak seharusnya dilakukan begitu saja. Karena kalau seperti itu kan jatuhnya hanya sepihak saja mbak yang mengetahui kalau adanya pembulatan harga. Kita sebagai pelanggan ya ngikut aja mbak sama harga yang diberikan pihak toko, tapi kan apapun alasannya terkait adanya pembulatan harga pihak toko harus tetap menyampaikan terlebih dahulu perihal itu mbak

Dokumentasi





RIWAYAT HIDUP



A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Laili Amalia
2. Tempat & Tgl. Lahir : Ponorogo, 28 Februari 2000
3. Alamat Rumah : Ds. Josari, Kec. Jetis, Kab. Ponorogo
4. HP : 0853 6384 5286
5. E-mail : lailiamalia2802@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal

1. Tahun 2006 - 2012 : SD Negeri 1 Josari
2. Tahun 2012 - 2015 : MTs Darul Huda Mayak
3. Tahun 2015 - 2018 : MA Darul Huda Mayak
4. Tahun 2018 - sekarang : IAIN Ponorogo

Ponorogo, 06 April 2023

Laili Amalia

NIM : 40118006

LAILI AMALIA 401180060
EKONOMI SYARIAH - Laili
Amalia.pdf

by Laili Amalia 401180060 Ekonomi Syariah - Laili Ama 11042023



Submission date: 11-Apr-2023 09:33AM (UTC+0700)

Submission ID: 2061136516

File name: LAILI AMALIA 401180060 EKONOMI SYARIAH - Laili Amalia.pdf (393.79K)

Word count: 5663

Character count: 34776

LAILI AMALIA 401180060 EKONOMI SYARIAH - Laili Amalia.pdf

ORIGINALITY REPORT

17%	18%	2%	7%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	5%
2	core.ac.uk Internet Source	4%
3	repository.iainbengkulu.ac.id Internet Source	3%
4	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	1%
5	e-journal.uajy.ac.id Internet Source	1%
6	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	1%
7	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
8	123dok.com Internet Source	1%
9	Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	<1%

10 bajangjournal.com
Internet Source

<1%

11 jih.ejournal.unri.ac.id
Internet Source

<1%

Exclude quotes On

Exclude matches <15 words

Exclude bibliography On

