
ANALISIS MEKANISME PENETAPAN HARGA JUAL BARANG DAN JASA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM PADA FOTO COPY DAN PERCETAKAN KDL DESA TEGAL REJO RT 7 LAWANG KIDUL MUARA ENIM

Muhammad Nandya Kusandri¹, Chandra Zaky Maulana², Hilda³

^{1 2 3} Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang
e-mail: andrimuhammad657@gmail.com¹, chandrazakimaulana_uin@radenfatah.ac.id²,
hildahilda_uin@radenfatah.ac.id³

Accepted: 26/6/2025; **Published:** 29/6/2025

ABSTRAK

Dalam jasa percetakan di foto copy dan percetakan KDL menetapkan harga dengan melihat tingkat hasil cetakan warna atau tidaknya, untuk cetakan yang hitam putih satu lembar dihargai Rp. 500,- dan untuk yang warna ditetapkan Rp.1000,- perlembarannya, namun ketika kertas yang di print meskipun didominasi warna hitam akan tetap dikenakan biaya Rp. 1000,-. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis mekanisme penetapan harga jual barang dan jasa pada foto copy dan percetakan KDL Desa Tegal Rejo RT 7 Lawang Kidul Muara Enim dalam perspektif ekonomi islam. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan atau *field research* dengan metode analisis deskriptif kualitatif. Dengan teknik pengumpulan data meliputi wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penetapan harga pada foto copy dan percetakan KDL Desa Tegal Rejo berbeda karena adanya sistem diskon besar hingga 50% untuk jumlah banyak, sehingga meningkatkan pendapatan dan kepuasan konsumen. Dari perspektif ekonomi Islam, harga dianggap wajar karena pelayanan cepat, ramah, dan terpercaya, serta pembulatan harga tidak merugikan pelanggan.

Kata Kunci: Harga Jual Barang Dan Jasa, Perspektif Ekonomi Islam, Foto Copy dan Percetakan KDL.

ABSTRACT

In photocopying and printing services, KDL sets prices based on whether the printout is in color or not. Black and white printouts are priced at Rp. 500 per sheet, while color printouts are priced at Rp. 1,000 per sheet. However, even if the printed paper is predominantly black, it will still be charged at Rp. 1,000. This study aims to analyze the mechanism of pricing goods and services at KDL photocopying and printing in Tegal Rejo Village, RT 7 Lawang Kidul Muara Enim, from an Islamic economic perspective. This study uses field research with qualitative descriptive analysis methods. Data collection techniques include interviews, observation, and documentation. The results of the study show that the pricing mechanism at the KDL Desa Tegal Rejo photocopying and printing shop is different because there is a large discount system of up to 50% for large quantities, thereby increasing revenue and customer satisfaction. From an Islamic economic perspective, the price is considered reasonable because the service is fast, friendly, and reliable, and the rounding of prices does not harm customers.

Keywords: *Selling Price of Goods and Services, Islamic Economic Perspective, KDL Photocopying and Printing Services.*

PENDAHULUAN

Dalam islam, semua transaksi jual beli harus diselesaikan dengan memenuhi semua rukun dan syahadatnya. Salah satu rukun jual beli adalah objek jual beli (*ma'qud alaihi*) berupa barang dan harga. Untuk memenuhi sahnya jual beli, *ma'qud alaihi* harus memenuhi syarat-syaratnya. Salah satu syaratnya, barang yang menjadi objek jual beli adalah barang yang harus

diketahui oleh kedua belah pihak yang bertransaksi baik jenis, jumlah, sifat, berta, takaran atau ukuran lainnya (Al-Zuhaili, 2022). Namun ada dua hal yang tertinggal dari perjanjian ini, pertama, sesuatu yang berkenaan dengan barang-barang yang diperjualkan yang apabila dipisahkan maka jual beli tidak berlaku. Kedua hal ini diterima secara umum karena dianggap sepele dan sulit dipisahkan atau didefinisikan. Jika barang dan nilai harganya atau salah satunya tidak diketahui, transaksi dianggap batal karena terlibat penipuan terhadap pihak lain. Islam tidak melarang berbagai macam cara penetapan harga selama harga yang ditetapkan oleh pengusaha/pedagang tidak melecehkan pembeli yaitu tidak mengambil manfaat di atas tingkat normal atau wajar. Pengusaha/Pedagang tidak wajib menetapkan harga sepanjang menetapkan harga yang wajar dan menghasilkan keuntungan yang wajar (tidak lebih tinggi dari normal). Harga diterima oleh kedua belah pihak, baik pembeli maupun penjual (Nathaniel, 2020).

Salah satu kegiatan pemasaran yang perlu diperhatikan perusahaan adalah penetapan harga. Manajer pemasaran dalam suatu perusahaan harus lebih memperhatikan strategi penetapan harga yang mencakup beberapa harga yang dapat ditentukan, bagaimana kebijakan penetapan harga untuk produk tersebut, fleksibilitas harga untuk yang mana dan berapa banyak diskon yang diberikan. Penetapan harga yang tepat sasaran ini akan membantu perusahaan untuk memberikan kepuasan kepada pembeli. Karena harga merupakan faktor penting dalam menentukan pasar dan profitabilitas, perusahaan harus dapat menentukan harga yang tepat baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Karena penetapan harga yang tepat mendorong konsumen untuk membeli dalam jumlah yang lebih besar.

Analisis penetapan harga jual merupakan masalah pada saat perusahaan menetapkan harga untuk pertama kali, hal ini terjadi pada saat perusahaan mengembangkan produk atau produk baru, pada saat perusahaan ingin memperkenalkan produk atau barangnya ke dalam saluran penjualan atau ke pasar baru. satu. daerah dia harus memutuskan posisi produknya dalam hal kualitas dan harga. Dalam menentukan harga jual, langkah pertama yang dilakukan adalah menentukan harga satuan produk. Tanpa mengetahui harga satuan produk, harga jual tidak dapat ditentukan (Hamka, 2016). Saat menentukan harga jual, harga per unit produk harga dihitung terlebih dahulu.

Tabel 1. Daftar Nama Potocopy dan Percetakan Di Kec. Lawang Kidul

No.	Nama Percetakan	Alamat
1.	Foto Copy Dan Percetakan KDL	Jl. Suyitno Desa Tegal Rejo RT 07 Lawang Kidul
2.	Foto Copy Dimas PS	Jl. H. Rakhyan Desa Tegal Rejo RT 06 Lawang Kidul
3.	Rangga Print Shop	Jl. Kartowarsono Tegal Rejo RT 03 Lawang Kidul
4.	Syamil Digital Printing & Advertisting	Jl. Kiemas, Tegal Rejo RT 03 Kec. Lawang Kidul

Foto copy dan percetakan KDL Desa Tegal Rejo RT-7 Lawang Kidul Muara Enim merupakan usaha perorangan yang mendorong persaingan antar perusahaan. Dalam persaingan korporasi yang semakin monopolistik, pelaku usaha seringkali menggunakan segala cara untuk mendapatkan keuntungan dan memenangkan persaingan, sekalipun cara yang digunakan tidak sesuai dengan prinsip syariah yang membatasi aktivitas kerakyatan dalam segala aktivitas juga pemilik bobot. Dalam mekanisme harga yang digunakan Percetakan KDL, prinsip ekonomi Islam tidak diterapkan, dimana percetakan KDL praktis tidak memiliki kejelasan mekanisme harga. Dalam persaingan bisnis yang semakin maju seringkali pelaku usaha menggunakan segala bentuk cara guna bisa mendapatkan laba dan memenangkan persaingan meskipun cara yang dipakai tidak selaras dengan prinsip-prinsip syariah yang memberikan batasan kepada manusia dalam melakukan aktivitasnya.

Kepentingan yang berbeda antara pemilik usaha dan konsumen menuntut adanya sistem harga yang adil, harga yang terjadi akibat kekuatan permintaan dan penawaran dipasar. Harga pasar adalah harga yang dibayar dengan transaksi barang dan jasa sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Penetapan harga adalah ketetapan harga yang telah ditentukan oleh pihak yang berhak untuk menentukan harga tersebut. Dalam penetapan harga, suatu barang maka harus disepakati dan berlaku secara umum. Konsep harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah merupakan harga nilai barang yang dibayar untuk objek yang sama diberikan, pada waktu dan tempat yang diserahkan barang tersebut. Keadilan yang dikehendaki oleh Ibnu Taimiyah yakni tidak melukai dan merugikan orang lain (Amalia, 2013).

Namun pada kenyataannya dan berdasarkan penelitian sementara, tempat perbelanjaan yang ada di Desa Tegal Rejo RT-7 Lawang Kidul Muara Enim termasuk foto copy dan percetakan KDL, mekanisme penetapan harga yang digunakan belum sepenuhnya menetapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah, dimana dalam prakteknya foto copy dan percetakan KDL melakukan ketidakjelasan dalam mekanisme penetapan harganya, contohnya foto copy 1 lembarnya adalah Rp. 300,- pelanggan yang memfoto copy 3 lembar saja bisa dibulatkan harganya menjadi Rp. 1000,- padahal seharusnya pelanggan hanya membayar Rp. 900,- begitupun sebaliknya jika ada pelanggan yang memfoto copy hanya 4 lembar dibulatkan harganya menjadi Rp. 1000,- padahal seharusnya pelanggan membayar Rp.1200,-. Dalam jasa percetakan di foto copy dan percetakan KDL menetapkan harga dengan melihat tingkat hasil cetakan warna atau tidaknya, untuk cetakan yang hitam putih satu lembar dihargai Rp. 500,- dan untuk yang warna ditetapkan Rp. 1000,- perlembarnya, namun ketika kertas yang di print meskipun didominasi warna hitam akan tetap dikenakan biaya Rp. 1000,- sehingga biaya yang ditetapkan dalam biaya print terhadap warna, maka harga akan dikenakan seharga cetak warna. Dalam jasa pengetikan atau jasa yang lain di foto copy dan percetakan KDL menetapkan harga dengan melihat kesulitan pengerjaannya, seperti pengetikan satu lembar dihargai Rp. 2500,- tetapi prakteknya walaupun rentalannya hanya satu lembar namun jika pengerjaannya lebih sulit harga akan dinaikan sesuai dengan tingkat kesulitannya begitu juga dengan jasa penjiwaan dan lain-lain.

Penetapan-penetapan harga tersebut ada yang disepakati antara pelaku dan pembeli dan ada juga yang tanpa kesepakatan pelaku langsung memberikan harga kepada pembeli setelah pekerjaannya selesai tanpa menjelaskan atau melakukan tawar-menawar lagi dengan pembeli atau pelanggan. Penetapan harga tersebut mengandung unsur ketidakjelasan dan tidak sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yang menerapkan konsep jual beli yang baik, jujur, adanya kejelasan yang tidak merugikan orang lain.

Ketidakjelasan dalam penetapan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi, tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik usaha. Penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh sebagian atau semua pembeli. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis mekanisme penetapan harga jual barang dan jasa pada foto copy dan percetakan KDL Desa Tegal Rejo RT 7 Lawang Kidul Muara Enim dalam perspektif ekonomi islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk menjelaskan fenomena dengan kedalaman data yang didapatkan. Sumber data diperoleh melalui data primer yang diperoleh langsung dari pelaku usaha foto copy dan percetakan KDL serta data sekunder yang diperoleh dari buku-buku atau jurnal yang relevan dengan penelitian ini. Adapun teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara dilakukan bersama 6 narasumber yang terdiri dari Bapak Eko Suprianto selaku pemilik usaha foto copy

dan percetakan KDL Desa Tegal Rejo Dr. Rinol Sumantri, M.E.I selaku dosen ahli di bidang Ekonomi FEBI UIN Raden Fatah Palembang, 1 karyawan foto copy dan percetakan KDL serta 3 orang konsumen foto copy dan percetakan KDL Desa Tegal Rejo. Sementara metode analisa data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu data-data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara dideskripsikan sedemikian rupa, kemudian data tersebut dianalisa melalui perbandingan data-data dengan menggunakan pendekatan deskriptif, dilakukan melalui reduksi data, display data dan verifikasi data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mekanisme Penetapan Harga Jual Barang Dan Jasa Pada Foto Copy Dan Percetakan KDL Desa Tegal Rejo RT 7 Lawang kidul Muara Enim

Mekanisme penetapan harga jual dan jasa pada usaha foto copy KDL memberikan pelayanan lainnya seperti adanya rental komputer, penjilidan, percetakan seperti percetakan undangan, buku yasin dan buku-buku lainnya serta menyediakan ATK yang cukup lengkap. Dalam penetapan harga jual dan jasa jumlah modal yang dikeluarkan dan melihat harga pasaran yang ada juga melihat tingkat kesulitan / risiko dalam suatu pekerjaan itu sendiri.

Adapun bauran pemasaran sesuai dengan indikator dalam penelitian ini dimana pada usaha foto copy di Desa Tegal Rejo adalah sebagai berikut:

1. Produk

Pada usaha foto copy dan percetakan juga menyediakan berbagai macam fasilitas lainnya yang mana menjadi pelengkap atas kebutuhan konsumen, seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 1. Layanan produk yang diberikan dari usaha foto copy dan percetakan KDL

Hasil observasi dan wawancara diperoleh bahwasanya layanan yang tersedia pada foto copy dan percetakan KDL meliputi alat tulis kantor (ATK), foto copy, undangan, blanko, buku yasin, brosur, cetak dokumen, kartu nama, id card, stiker, stempel, jilid, laminating dan benner & sablon.

Pemilik usaha foto copy berupaya menyediakan berbagai fasilitas yang dibutuhkan oleh konsumen pada usahanya dengan tujuan agar konsumen merasa puas dan memberikan loyal terbaik pada usaha foto copy dan percetakan KDL.

Menjamin kualitas produk merupakan suatu hal yang sangat penting bagi pemilik usaha percetakan dan foto copy, yang mana kualitas produk yang dihasilkan untuk konsumen dapat memperbaiki loyal sehingga pelanggan akan merasa senang dan puas ketika berbelanja segala kebutuhannya di foto copy KDL. Kualitas produk yang mampu menentukan citra akan menjadi peningkatan pendapatan dan meningkatkan jumlah

konsumen lainnya yang juga akan berperan penting dalam bidang usaha yang tengah dijalankan oleh pemilik usaha KDL.

2. Lokasi

Lokasi usaha foto copy dan percetakan KDL ini memiliki tempat yang cukup strategis dan berhadapan langsung dengan indomaret dan beberapa lokasi sekolah sehingga dianggap sangat memungkinkan dan banyaknya pelanggan yang memang benar-benar membutuhkan kapasitas akses dari percetakan DKL yang ada di Desa Tegal Rejo RT 7 Lawang Kidul Muara Enim, yang dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2. Lokasi Usaha Foto Copy Dan Percetakan KDL di Desa Tegal Rejo RT 7 Lawang Kidul Muara Enim

Memanfaatkan media sosial dalam memasarkan produk merupakan pilihan dan alternatif yang paling efektif, dimana pemilik usaha mampu memperkenalkan usaha foto copy dan percetakan KDL dengan memberikan penjelasan secara rinci pelayanan seperti apa saja yang dapat diberikan kepada konsumen serta produk-produk apa saja yang dijual. Memanfaatkan media sosial dalam memasarkan usaha saat ini menjadi pilihan yang tepat, mengingat masyarakat sudah memiliki kesibukan yang lebih umum dan lebih mengutamakan media sosial, sehingga ketika mereka membutuhkan apapun maka penggunaan internet akan jauh lebih tepat mereka lakukan dibandingkan harus ke lokasi langsung atau mencari tahu secara langsung tempat yang ingin dituju. Maka dari itu pemilik usaha foto copy KDL saat ini menggunakan media sosial untuk menunjukkan atau mempublikasi kepada masyarakat maupun konsumen agar mengetahui lokasi usaha foto copy dan percetakan KDL serta dapat menggunakan jasa layanan melalui online sekaligus.

3. Harga

Penetapan harga pada produk di KDL ini dilakukan setelah melihat bagaimana harga di pasar atau agen produksi yang digunakan serta mempertimbangkan biaya operasional dengan keuntungan yang di dapatkan. Berikut merupakan daftar harga produksi pada foto copy dan percetakan KDL.

Tabel 2. Harga Standing Banner (Percetakan)

Jenis Bahan/Product	Harga
Banner 60 x 160 Flexy 280	Rp. 90.000
Banner 60 x 160 Flexy 340	Rp. 120.000
Banner 60 x 160 Albatrus	Rp. 130.000
Banner 60 x 160 Easy bnr	Rp. 190.000
Banner 60 x 160 Korcin 440	Rp. 190.000
Banner 80 x 180 Flexi 340	Rp. 150.000
Banner 80 x 180 Korcin 440	Rp. 290.000
Banner 80 x 180 Easy bnr	Rp. 290.000
Banner 80 x 180 Albatros	Rp. 200.000

Sumber: Data Foto Copy Dan Percetakan KDL

Tabel 3. Daftar Harga ATK Foto Copy Dan Percetakan KDL

Nama Barang	Unit	Harga
Acco Plastik	pack	Rp. 5.500
Buku tulis 48 lbr	pack	Rp. 60.000
Amplop coklat uk A3	Pak 100 lembar	Rp. 36.000
Kertas A4	rim	Rp. 55.000
Pulpen/Pensil	dus	Rp. 40.000
Buku folio besar	pcs	Rp. 45.000
Spidol snowman	pcs	Rp. 7.000
Foto copy	lembar	Rp. 500
Ptint	lembar	Rp. 1.000
Map Biola warna	lembar	Rp. 3.000

Sumber: Data Foto Copy Dan Percetakan KDL

Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak Eko Suprianto selaku pemilik usaha serta Siti selaku karyawan Foto copy dan percetakan KDL dapat dilihat bahwa dalam indikator harga ini, selain penempatan harga yang tidak terlalu mahal yang sesuai dengan kualitas produknya, KDL juga memberikan diskon kepada konsumen yang telah melakukan transaksi lebih dari 2x berbelanja atau bahkan konsumen yang berbelanja dengan jumlah yang banyak. Hal ini dapat membuat konsumen melakukan pembelian secara berkala dan dapat mempertahankan kepuasan dan kenyamanan para konsumen.

Penetapan Harga Jual Barang Dan Jasa Pada Foto Copy Dan Percetakan KDL Desa Tegel Rejo RT 7 Lawang Kidul Muara Enim Jika Dilihat Dari Perspektif Ekonomi Islam

Konsep ekonomi Islam dalam penetapan harga dilakukan oleh kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa dirugikan atau terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut. Penting bagi seorang pemilik usaha untuk mengetahui etika dalam berjualan agar kegiatan berbisnis dapat menjadi sebuah sarana untuk menggapai keberkahannya, bukan sebagai usaha dengan menghalalkan segala cara.

Suatu intervensi harga dianggap zalim apabila harga maksimum (*ceiling price*) ditetapkan di bawah harga keseimbangan (*price equilibrium*) ataupun harga minimum yang ditetapkan di atas harga keseimbangan. Islam sangat konsen pada masalah keseimbangan harga, terutama pada bagaimana peran negara dalam mewujudkan kestabilan harga dan bagaimana mengatasi masalah ketidakstabilan harga.

Penetapan harga ini juga dilakukan dengan menggunakan *feeling* dari pedagang itu sendiri sehingga pedagang semanya menetapkan harga jeruk yang dijualnya. Mereka tidak memikirkan resiko kedepannya dan kerusakan apa yang terjadi jika menetapkan harga di atas harga pasar. Oleh karena itu penetapan harga seperti ini tidak dibolehkan oleh Islam.

Harga yang ditentukan bisa saja mengandung riba karena menetapkan harga yang tidak sewajarnya. Nabi Muhammad Saw. melarang umat-Nya melakukan transaksi yang mengandung riba, sebagaimana firman Allah Swt. dalam Q.S Al-Baqarah 278 yang berbunyi:



يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ

Artinya “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.”¹⁰⁹ Dari ayat menjelaskan bahwa Allah menganjurkan kepada umat muslim.”

Agar menjaga diri pada ketaqwaan dan melakukan apa yang diridhoinya serta menjauhi semua yang dilarang. Allah Swt. juga melaranghambanya untuk mengambil harta dari sisa riba.

Mekanisme Penetapan Harga Jual Barang Dan Jasa Pada Foto Copy dan Percetakan KDL Desa Tegal Rejo

Analisis peneliti membahas mekanisme penetapan harga jual dan jasa pada foto copy dan percetakan KDL, yang dimana usaha ini juga melayani jasa rendah komputer, penjiwaan, percetakan seperti percetakan undangan, yasin dan buku-buku yang lain serta menyediakan ATK, kemudian dalam penetapan harga jual dan jasa memiliki jumlah besaran modal yang dikeluarkan, melihat harga pasaran yang ada dan juga melihat tingkat kesulitan/ risiko dalam suatu pekerjaan itu sendiri. Untuk pembulatan harga yang dilakukan atas persetujuan/adanya kejujuran dari pembeli dan penjual.

Pada usaha foto copy dan percetakan KDL memiliki mekanisme penetapan harga yang berbeda dibandingkan usaha lainnya hal ini sebagai bentuk strategi pemasaran, dan telah memastikan biaya modal yang tidak sampai mengalami kerugian, atau dalam istilah mendapatkan untung yang kecil tetapi dalam jumlah yang lebih besar. Seperti contoh pelaku usaha foto copy dan percetakan KDL mendapatkan profit 50% dan harga fotokopi perlembar adalah Rp. 500,- maka harga fotokopi yang diberikan karena akan fotokopi dalam jumlah yang banyak sehingga harga dipotong diskon menjadi Rp. 250,- Diskon merupakan potongan harga yang diberikan tanpa mengurangi kualitas barang yang dijual. Potongan harga ini biasanya berupa persentase diskon atau nominal harga.

Hal ini sesuai dengan teori yang peneliti gunakan yaitu menurut Kotler dan Armstrong jasa dapat diklarifikasikan menurut 4p sama halnya dengan pemasaran jasa, kemudian tidak hanya 4 melainkan ada 7p dari indikator bauran pemasaran jasa menentukan kualitas produk, lokasi usaha yang dianggap sangat strategis dan adanya penentuan harga sehingga mencapai pembulatan harga yang masih dianggap wajar dan harga produk yang ditawarkan dianggap cukup murah dan disetujui oleh pembeli/konsumen (Kotler & Armstrong, 2022). Sebagaimana hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Suci Putri Utami, Titin Agustin Nengsih dan Mutmainah Mutmainah (2023) jurnal ini berjudul tentang Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (di Toko Berkah Jl. Depati Parbo Jambi) (Utami et al., 2023). Hasil penelitian menunjukkan bahwa tinjauan ekonomi islam dalam penetapan harga di Toko Berkah sudah sesuai dengan syari'at islam, harga yang ditetapkan masih tergolong adil. Dengan adanya penetapan harga ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, memenuhi kebutuhan rumah tangga, serta memenuhi kebutuhan masyarakat.

Penetapan Harga Jual Barang Dan Jasa Pada Foto Copy dan Percetakan KDL Desa Tegal Rejo dalam perspektif ekonomi Islam

Membahas mengenai penetapan harga dalam perspektif ekonomi Islam yaitu pada dasarnya setiap pemilik usaha pasti berorientasi pada keuntungan. Namun Islam sangat menekankan kewajaran dalam memperoleh keuntungan tersebut. Artinya harga produk harus wajar dan tidak di *mark up* sedemikian rupa dalam jumlah yang sangat mahal, sekalipun al-Qur'an tidak menentukan secara *fixed* besaran nominal keuntungan yang wajar, namun dengan tegas al-Qur'an berpesan, agar pengambilan keuntungan secara *fair* saling ridho dan menguntungkan.

Harga yang diberikan oleh pemilik foto copy dan percetakan KDL dianggap masih sangat wajar sesuai dengan apa yang diberikan untuk konsumen, karena terlihat dari bahan baku yang berkualitas dan kenyamanan dalam pelayannya. Harga yang diberikan sesuai dengan standar sehingga tidak memberatkan konsumen.

Hal ini berkaitan dengan teori dari Kitab al-Kharaj. Abu Yusuf mengatakan: "Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang

mengaturnya. Pandangan Abu Yusuf di atas menunjukkan adanya hubungan negatif antara persediaan (*supply*) dengan harga. Pendapat Abu Yusuf ini relevan pada pasar persaingan sempurna dimana banyakpenjual dan banyak pembeli sehingga harga ditentukan oleh pasar (Ridwan, 2017).

Dilihat dari segi etika tingkat kejujuran pada foto copy dan percetakan KDL yang membenarkan jika dalam transaksi membulatkan harga ketika konsumen akan membayar, misalnya untuk belanja sebanyak Rp.35.700 maka dikatakan menjadi 36.000 dengan persetujuan dari konsumen itu sendiri, sehingga ada praktik kejujuran atau keterbukaan antara penjual dan pembeli sehingga sekecil apapun nominal yang akan dibulatkan akan memperoleh keridhoan dari Allah SWT dan usaha yang dijalan akan menjadi berkah dan barokah.

Hal ini juga bersamaan dengan teori menurut Al Ghazali berpendapat mengenai pasar merupakan keteraturan alami (*natural order*), yaitu harga di pasar akan terbentuk secara alami sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi harga (Ridwan, 2017).

Kemudian membahas atas keadilan dan perilaku dalam penetapan harga jual dan jasa di foto copy dan percetakan KDL ini dimana pelanggan merasa dipusatkan oleh pelayanan yang diberikan karena pengerjaannya yang cepat dan tepat serta keramahan dan kepercayaan para karyawan yang diutamakan, kemudian pelanggan tidak merasa dirugikan atas pembulatan harga yang dilakukan oleh pemilik usaha foto copy dan percetakan KDL karena pembuatan yang diambil oleh pihak dianggap masih sangat wajar. Para konsumen juga tidak ada yang komplek selama proses transaksi dilakukan secara terbuka dan memberitahukan terlebih dahulu kepada konsumen ketika hendak melakukan pembayaran/transaksi.

KESIMPULAN

Mekanisme penetapan harga jual barang dan jasa pada foto copy dan percetakan KDL Desa Tegal Rejo yaitu memiliki perbedaan dalam menetapkan harga jual di fotocopy dengan memberikan harga diskon tambahan ketika berbelanja atau fotocopy dengan jumlah yang banyak maka diskonnya hampir dua kali lipat mencapai 50 persen (Rp.500 menjadi Rp. 250,-) dari harga utama, perbedaan sistem diskon harga ini, membantu meningkatkan pendapatan dan kapasitas konsumen.

Penetapan harga jual barang dan jasa pada foto copy dan percetakan KDL jika dilihat dari perspektif ekonomi Islam yaitu perilaku dalam penetapan harga jual dan jasa di foto copy dan percetakan KDL ini dimana pelanggan merasa dipusatkan oleh pelayanan yang diberikan karena pengerjaannya yang cepat dan tepat serta keramahan dan kepercayaan para karyawan yang diutamakan, kemudian pelanggan tidak merasa dirugikan atas pembulatan harga yang dilakukan oleh pemilik usaha foto copy dan percetakan KDL karena pembuatan yang diambil oleh pihak dianggap masih sangat wajar. Para konsumen juga tidak ada yang komplek selama proses transaksi dilakukan secara terbuka dan memberitahukan terlebih dahulu kepada konsumen ketika hendak melakukan pembayaran/transaksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sucipto, (2019). *Studi Kelayaan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*. Malang: UIN-Maliki Press.
- Al-Zuhaili, W. (2022). *Al-fiqh al-islami wa-adillatuhu* (Vol. 4, 4th ed.). Dar El Fiqh.
- Amalia, E. (2013). Mekanisme Pasar dan kebijakan penetapan harga adil dalam perspektif ekonomi Islam. *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 5(1).
- Anggraini, Y. D. (2024). *Mekanisme Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Usaha Hampers Vd_Stuuf. Id* (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).
- Hamka. (2016). *Tafsir Al-Azhar*. Singapura: Pustaka Nasional.
- Hasan, M. A. (2017). *Berbagai Macam Transaksi dalam islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Islami, M. Q. (2021). *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dan Jasa Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus: Foto Copy dan Percetakan Ar-Rayyan Desa Sungai Pinang*

- Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar*) (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Kotler, P., & Amstrong, (2022). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Nathaniel, R. (2020). Pengantar Bisnis. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Nuryadin, M. B. (2007). Harga Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Mazahib*, 4(1), 90.
- Ridwan. (2017). *Ekonomi Mikro Islam II* . UIN Sumatera Utara Medan: UIN Sumatera Utara Medan.
- Slamet, Achamd & Sumarli. (2022). *Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan laba yang diinginkan, terhadap Harga Jual pada Industri Kecil Genteng Pres*, *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Dinamika*, Vol.11 No. 2
- Utami, S. P., Nengsih, T. A., & Muthmainnah, M. (2023). Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah (Di Toko Berkah Jl. Depati Parbo Jambi). *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi dan Keuangan Syariah (JUPIEKES)*, 1(4).



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)