ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL DALAM ETIKA BISNIS ISLAM DI KONVEKSI DINAR *COLLECTION* DESA KEDUNG KEBO KECAMATAN SENORI KABUPATEN TUBAN

Anisa Aprilisa

Institut Agama Islam Al Hikmah Tuban
anisaaprilisa@gmail.com

Agus Wahyu Irawan

Institut Agama Islam Al Hikmah Tuban
aguswahyuirawanw@gmail.com

Abstract

This research aims to find out how the selling price is determined at the dinar collection convection in Kedung Kebo village, Senori sub-district, Tuban regency. This research is field research using qualitative research with data sources coming from interviews, observation, and documentation. The analysis used in this research is the Miles and Huberman analysis model, including data reduction, data presentation, as well as conclusions and verification. Meanwhile, in checking the validity of the data, researchers used the triangulation method. The pricing applied in convection follows 4 principles: the principle of Oneness, the principle of Balance, the principle of Responsibility, and the principle of goodness. The pricing applied in the dinar collection convection is by taking profits that are not excessive and paying attention to the rights of consumers. The profit taken from all production processes is 10 percent. Of course, by taking profits, managers and consumers feel that they are both benefiting.

Keywords: *Determining selling prices, Islamic Business Ethics, Dinar Collection Convection*

Pendahuluan

Islam mengatur banyak hal mulai dari yang terkecil sampai ke hal yang terbesar dan Islam juga mengatur dalam perdagangan. Dalam Islam perdagangan harus dijalankan dengan baik dan menyesuaikan dengan prinsip ekonomi Islam, mengambil laba yang berlebihan dilarang dalam Islam, berdagang dengan tidak jujur, merugikan orang lain, dalam setiap kegiatan ekonomi harus menerapkan keadilan dan kejujuran. Pertimbangan terintegrasi sangat diperlukan dalam penetapan harga jual. Melalui biaya, biaya operasional, target keuntungan yang diharapkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing dalam kondisi ekonomi umum. Kebijakan dengan benar yang dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi menjadi dasar harga jual setiap produk.

Copyright: © 2023. The authors. Industrial and Syariah Economics licensed under a Creative Commons Attribution- NonCommercial 4.0 International License

Berhasil atau tidaknya perusahaan untuk mencapai suatu tujuan adalah dengan melihat bagaimana kebijakan harga yang dipilih dalam perusahaan tersebut.

Beban ekonomi yang mungkin tidak dapat dijangkau oleh masyarakat akan hilang dengan adanya penetapan harga, praktik penipuan akan dihapuskan, dan memungkinkan ekonomi dapat berjalan dengan lancar. Menurut Ibnu Taimiyah konsep harga yang adil merupakan suatu harga nilai barang yang dibayar untuk penyerahan suatu objek, pada waktu dan tempat barang tersebut. Tidak merugikan dan tidak melukai orang lain adalah keadilan yang dikehendaki oleh Ibnu Taimiyah. Kedua belah pihak akan memperoleh kepuasan masing-masing dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan, apabila penetapan harga yang adil diterapkan (Amalia, 2019).

Penetapan harga tergantung pada banyak atau tidaknya permintaan yang masuk. Apabila permintaan yang masuk banyak, maka harga yang ditetapkan akan tinggi. Dan apabila permintaan yang masuk sedikit, penetapan harganya akan rendah. Berdasarkan konsumen yang ada penetapan harga dapat berubah-ubah. Bagi pembeli yang tidak memperdulikan harga akan mendapatkan patokan harga yang lebih tinggi dan pembeli yang memperdulikan harga akan mendapatkan harga yang lebih rendah. Kepercayaan konsumen dalam jangka panjang akan hancur dengan penetapan harga yang seperti ini. *Supply and demand* (kekuatan permintaan dan penawaran) adalah penentu harga dalam pasar. Dalam melakukan transaksi barang, antara permintaan dan penawaran harus terjadi atas dasar rela sama rela dan tidak ada unsur terpaksa atau penipuan.

Pada surat An-Nisa ayat 29 menjelaskan tentang larangan untuk tidak memakan harta sesama manusia atau mencari keuntungan dengan cara yang tidak benar kecuali dalam perdagangan yang didasari dengan kerelaan. Pada dasarnya Al Quran menganggap jual beli merupakan bisnis yang menguntungkan dan menyenangkan, namun terkadang masih banyak pedagang yang hanya mencari untung tanpa memperhatikan mana yang boleh dan mana yang tidak diperbolehkan. Diperbolehkannya mencari harta dengan cara berjual beli dengan atas dasar rasa rela kedua belah pihak tanpa adanya suatu paksaan, karena jual beli yang dilakukan dengan paksaan tidak sah walaupun adanya pengganti. Unsur dzolim kepada orang lain, baik individu maupun masyarakat tidak boleh diterapkan dalam upaya mendapat kekayaan (Islamiyah, 2017).

Transaksi yang seimbang adalah perdagangan setara dan adil yang telah memenuhi konsep keadilan dan persatuan sebagaimana terlihat pada ciptaan Allah, manusia harus bertanggung jawab, Islam membedakan antara fard al 'ayn (tanggung jawab individu yang tidak dapat dialihkan) dan fard al kifayah (tanggung jawab bersama). yang mungkin diwakili oleh sejumlah kecil orang). Dalam Islam, tanggung jawab bersifat multi-level dan terkonsentrasi pada level mikro (individu) dan makro (organisasi dan masyarakat). Akuntabilitas dalam Islam bahkan ada pada saat yang sama di tingkatan mikro dan makro (misal antara individu dan lembaga yang berbeda dan kekuatan sosial). Dalam penerapannya konsep tanggung jawab di etika bisnis adalah, jika seorang pengusaha Muslim berperilaku tidak etis, pengusaha tidak dapat

menyalahkan tindakannya atas masalah tekanan bisnis atau fakta bahwa semua orang di dunia berperilaku tidak etis.

Praktik penetapan harga dilarang jika merugikan masyarakat dan dapat menggoyahkan perekonomian. Jadi, dari segi praktis, perdagangan yang bertolak belakang dengan prinsip-prinsip Islam. Penetapan harga yang terlalu tinggi akan membuat perekonomian berbalik arah atau melambat, bagi konsumen akan menjadi mahal, sehingga daya beli lemah.

Keinginan untuk mendapatkan keuntungan dalam bisnis adalah wajar, tetapi kepentingan setiap pembeli harus selalu dihormati, yaitu penjual harus bermurah hati dengan kepentingan pembeli dan menerapkan etika bisnis dalam banyak pembelian. Oleh karena itu, dengan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam jual beli modal yang dimiliki sepenuhnya harus menjadi milik semua pelaku kegiatan ekonomi, baik pengusaha maupun pedagang yang menjalankan kegiatan usaha perekonomiannya. Terutama produsen atau penjual di Konveksi Dinar *Collection* dalam transaksi jual beli.

Konveksi Dinar *Collection* merupakan unit usaha yang bergerak dibidang penjualan produk dan jasa, konveksi ini terletak di desa Kedung Kebo kecamatan Senori kabupaten Tuban, konveksi ini mulai di rintis pada tahun 2008 dan mulai berkembang pesat sampai tahun ini. Konveksi Dinar *Collection* menerima banyak pesanan mulai dari kaos, baju, jas dan perlengkapan sekolah lainnya. Pendistribusian produk Dinar *Collection* telah meluas sampai berbagai daerah di wilayah Tuban.

Konveksi Dinar *Collection* mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun ke tahun , mulai dari tahun dirintisnya yakni tahun 2008 sampai tahun 2022. Konveksi Dinar *Collection* menerima banyak pesanan mulai dari perlengkapan sekolah seperti kaos, baju sekolah dan masih banyak lagi, adapula pemesanan untuk seragam TPQ dan juga seragam tani. Konveksi ini menerima 15.000 pesanan pertahunnya. kebanyakan pemesan biasanya dari wilayah Montong, Tuban dan Parengan.

Banyaknya persaingan di bidang konveksi tidak membuat Dinar *Collection* mengalami penurunan dalam penjualan setiap bulannya, ada juga konveksi Khumaira *Collection* yang terletak di desa Sukorejo, konveksi ini dirintis pada tahun 2017 dan saat ini sudah ada 7 orang pegawai yang dipekerjakan. Konveksi ini mendapat pesanan dari daerah Surabaya, Parengan dan sekitarnya, setiap tahunnya konveksi ini mendapatkan 1500 pesanan masuk, dalam penetapan harga konveksi ini biasanya melihat dari mana asal pemesan tersebut seperti contohnya jika pemesan berasal dari kota maka harga yang ditetapkan akan sedikit lebih tinggi dibandingkan dari pemesan yang berasal dari desa.

Metodologi

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang mnghasilkan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati (Moleong, 2016, 4). Penelitian deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif

mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta dalam tatacara yang diberlakukan dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan, sikap, pandangan, serta proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dari suatu fenomena. Tujuan dari penelitian deskriptif untuk membantu penggambaran atau deskripsi secara sistematis, faktual dan akurat mengenai sebuah fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang sediliki (Amalia, 2019, 121).

Penelitian deskriptif kualitatif digunakan untuk mengeksplorasi atau mengklarifikasi suatu gejala, fenomena atau kenyataan sosial yang berhubungan dengan unit yang diteliti. Pendekatan deskriptif kualitatif dalam penelitian bertujuan untuk mengungkap dan mendeskripsikan secara lebih rinci mengenai bagaimana penetapan harga jual di Konveksi Dinar Collection Desa Kedung Kebo Kecamatan Senori Kabupaten Tuban.

Penelitian ini terdapat dua jenis sumber yakni primer dan sekunder, yang mana data primer bersumber dari pemilik Dinar Collection dan tiga pegawainya. Sedangkan untuk sumber sekunder didapat dari hasil dokumentasi pengelolaan konveksi Dinar Collection baik berupa catatan pemesanan dan juga foto yang berkaitan dengan hasil produksi. Pada pengumpulan data diambil dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi resmi lainnya. Dari hasil pendataan tersebut nantinya akan dianalisis secara mendalam dengan menggunakan teori-teori penetapan harga jual dalam etika bisnis Islam yang telah dikemukakan oleh beberapa ahli, sehingga akan padat terlihat akan hubungan dan keselarasan dari paparan teori yang ada dan juga dapat dianalisis secara utuh dalamnya.

Hasil dan Pembahasan

Analisis Penetapan Harga Jual

Harga dalam arti sempit adalah jumlah yang dibayarkan untuk suatu produk atau layanan sedangkan harga dalam arti luas adalah jumlah dari semua nilai yang diberikan pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari menggunakan produk atau layanan tersebut. Selama ini harga selalu menjadi faktor utama yang mempengaruhi pilihan pembeli. Belakangan ini, beberapa faktor selain harga juga memainkan peran penting, namun harga tetap menjadi salah satu faktor terpenting dalam menentukan pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan (Islamiyah, 2017).

Philip Kotler berpendapat bahwa, valuasi adalah keputusan tentang harga mana yang harus diikuti dalam jangka waktu tertentu (berdasarkan bagaimana pasar bergerak). Sedangkan Fandy Tjiptono berpendapat bahwa, valuasi adalah harga yang ditentukan berdasarkan biaya setiap produksi dan pemasaran yang ditambah dengan sejumlah tertentu (Amalia, 2019). Harga adalah satu-satunya bauran pemasaran yang mendatangkan pendapatan bagi suatu bisnis, sedangkan tiga faktor (produksi, distribusi, dan iklan) menimbulkan biaya (biaya pengeluaran). Selain itu, harga merupakan elemen *fleksibilitas*, yang dalam arti lain dapat berubah dengan cepat, tidak seperti fitur produk atau komitmen distribusi, yang tidak dapat berubah dengan mudah dan cepat, karena melibatkan keputusan jangka panjang.

Via Varidhotul dalam penelitiannya menjelaskan penetapan harga yang tinggi untuk suatu barang merupakan salah satu jual beli yang dilarang, oleh sebab itu dalam menetapkan sebuah harga ada beberapa prinsip yaitu:

1. prinsip keesaan dalam penerapannya seorang pengusaha akan menyamaratakan harga tanpa memandang siapa konsumen dan tidak menimbun kekayaan dengan penuh keserakahan karena takut kepada Allah SWT.
2. Prinsip yang kedua yakni prinsip keseimbangan yang dimaksud disini adalah dari setiap harga yang ditetapkan untuk konsumen aka nada pembagian hasil penjualan untuk orang yang tidak mampu (shadaqah).
3. Prinsip yang ketiga adalah prinsip tanggung jawab, prinsip tanggung jawab yang dimaksud disini adalah dalam penetapan harga seorang pebisnis tidak boleh mengikut sertakan kepentingan pribadi didalamnya.
4. Prinsip yang keempat adalah prinsip kebajikan atau kebaikan yang dimaksud disini dalam menetapkan harga seorang pengusaha memperhatikan kebaikan bagi konsumen dengan cara mengambil keuntungan sedikit mungkin.

Penetapan harga dengan menggunakan prinsip saling menguntungkan. Prinsip saling menguntungkan yang dimaksud disini adalah dalam menetapkan harga nya penjual mematok harga yang lebih murah dibandingkan dengan toko lainnya, oleh sebab itu pembeli merasa diuntungkan akan hal tersebut. Dalam hal ini penetapan harga yang dilakukan seperti halnya mengambil keuntungan dibawah harga pada umumnya (Afifah, 2021).

Penetapan harga adalah menggunakan nilai keadilan, nilai keadilan yang dimaksud disini adalah penjual menetapkan harga secara wajar dan tidak mengambil keuntungan secara berlebihan dengan memperhatikan daya beli masyarakat dan kemampuan masyarakat atau pembeli (Aisyah, 2015).

Etika Bisnis Islam

Etika merupakan komponen pendukung para pelaku bisnis terutama dalam hal kepribadian, tidakan dan perilakunya (Kadir, A, 2013, 47). Sedangkan Bisnis adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok orang untuk menyediakan barang dan jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan. Seorang yang memanfaatkan waktunya dengan menanggung risiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut entrepreneur (Sudaryono, 2015, 6–7).

Etika dalam dunia bisnis memberikan kesadaran pada setiap pelaku bisnis yang mana akan adanya dimensi etis dalam bisnis tersebut, dengan memperkenalkan argumentasi-argumentasi moral di bidang ekonomi maupun bisnis serta dalam penyusunan dan pengelolanya. Untuk membantuk menentukan sikap moral yang baik dan tepat dalam menjalankan profesi (Cahyani et al., 2021). Ilmu ini hadir untuk memenuhi kebutuhan dalam mengubah performen dunia bisnis yang dipenuhi oleh praktik-praktik mal-bisnis.

Etika bisnis Islam merupakan sebuah perilaku etis bisnis (akhlaq al-Islamiah) yang dipadukan pada nilai-nilai syariah Islam dengan tetap memperhatikan sesuatu dari

yang halal dan haram hal tersebut. Jadi perilaku etis ialah perilaku yang mengikuti perintah Allah dan menjahi segala bentuk larang-Nya. Dalam sebuah etika bisnis Islam yang telah dibahas pada berbagai literatur atau sumber utama yang berasal dari Al-Quran dan Hadist. Sebagai pelaku dalam bisnis haruslah bertindak sesuai kaidah dalam segala bentuk aktivitasnya dengan menjalankan prinsip kepercayaan, keadilan dan kejujuran yang menjadi elemen pokok dalam mencapai sebuah keberhasilan suatu bisnis (Rahman & Daswan, 2022, 130).

Bisnis bukan hanya dipengaruhi dari situasi dan kondisi ekonomi saja, melainkan dengan melingkupi perubahan-perubahan sosial, politik, ekonomi dan teknologi serta pergeseran sikap dan sudut pandang dari para stakeholders. Bisnis melingkupi hal yang sangat besar dengan tujuan untuk memaksimalkan nilai dalam sebuah ekonomi bagi para pemiliknya, dengan mempertimbangkan segala sesuatu yang mempengaruhi pencapaian dari sebuah tujuan. Tujuan bisnis guna memaksimalakan keuntungan dari pemilik sebuah institusi atau perusahaan dapat dicapai secara baik (Amalia, 2019, 118).

Etika bisnis adalah seperangkat prinsip-prinsip etika yang akan membedakan dari hal yang baik dan yang buruk, benar dan salah, dan lain sebagainya serta prinsip umum yang membenarkan seseorang untuk mengaplikasikan terkait dunia bisnis (Saifullah, 2011, 132). Demikian dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam adalah sejumlah perilaku dalam segala bentuk aktivitas bisnis Islam dengan memegang teguh nilai-nilai syariah mana yang baik dan buruk. Adapun macam-macam etika bisnis islam antara lain yaitu:

1. Siddiq atau jujur merupakan suatu hal yang sangat urgen dalam sebuah hal bisnis. Dengan melandaskan segala ucapan, keyakinan, serta perbuatan yang berdasarkan ajaran agama Islam.
2. Amanah atau dapat dipercaya merupakan nilai dasar terpercaya dan etika bisnis Islam, yang mana sikap yang sangat diajarkan dalam segala aktifitas. Sikap amanah yang dimaksud tidak mengambil sesuatu melebihi dari haknya dan tidak melebihi hak dari orang lain.
3. Fatonah atau cerdas berarti memiliki pengetahuan yang luas, yang mana dalam sebuah bisnis Islam seorang muslim harus memiliki kecerdasan dan kebijaksanaan. Kecaradasan yang dimaksud bukan dalam hal intelektual saja, akan tetapi juga dalam kecerdasan emosional dan spiritual.
4. Tabligh atau komunikatif pada nilai dasarnya dalam sebuah bisnis Islam, yang mana menyampaikan sesuatu hal sesuai dengan apa yang akan disampaikan.

Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Etika Bisnis Islam Di Konveksi Dinar Collection

Penetapan harga merupakan suatu kegiatan yang memerlukan berbagai proses untuk menemukan hasilnya, hal tersebut juga sangat mempengaruhi berjalannya suatu usaha, penetapan harga yang baik akan membuat tujuan dari sebuah bisnis berjalan dengan baik. Penetapan harga yang di lakukan di Konveksi Dinar *Collection* adalah

dengan menetapkan harga secara tidak berlebih-lebihan, mengambil keuntungan secara sewajarnya saja (Nurdiana, 2023). Dalam Islam bisnis yang beretika adalah bisnis yang memperhatikan berbagai aspek yang ada bukan semata-mata hanya untuk mengambil keuntungan saja tapi juga memperhatikan sesama manusia. Jadi, bisnis bisa dikatakan beretika jika sudah menerapkan prinsip-prinsip sebagaimana berikut:

1. Prinsip ke Esaan atau kesatuan dalam hal ini setiap pelaku bisnis harus bisa menyamaratakan antara konsumen satu dengan konsumen yang lain Konveksi Dinar Collection sudah menerapkannya. Pada prinsip ini lebih mengacu pada pandangan pebisnis bahwa setiap perbuatan yang dilakukan manusia aka nada pertanggung jawabannya.
2. prinsip keseimbangan dalam penerapan prinsip ini, pemilik Konveksi Dinar Collection menetapkan harga jual secara tidak berlebih-lebihan, tetap memperhatikan hak dari para konsumen, seimbang antara pengambilan keuntungan dan rasa puas dari konsumen. selain itu juga pengelola juga memperhatikan antara hubungan dengan Allah SWT dengan menjalankan sikap jujur dalam menetapkan harga di konveksi.
3. Prinsip tanggung jawab dalam penerapan prinsip ini pemilik Konveksi Dinar Collection sudah bertanggung jawab atas bisnis yang dijalankan, tidak menetapkan harga berdasarkan kemauan sendiri, tidak mengikut sertakan masalah pribadi dalam penerapannya, semua penetapan harga selalu mengikuti setiap proses yang ada dan selalu sama untuk setiap konsumennya.
4. Prinsip kebaikan dalam penerapan prinsip ini Konveksi Dinar Collection telah menerapkannya yakni dalam penetapan harga atau pembambilan keuntungan tidak berlebih-lebihan dan selalu memperhatikan hak dari setiap konsumen yang ada, karena kenyamanan dan rasa puas dari konsumen sangat mempengaruhi keberlangsungan dari bisnis yang di kembangkan. Dari keempat prinsip ini bisa disimpulkan bahwa penetapan harga yang baik adalah menetapkan harga secara tidak berlebih-lebihan atau sewajarnya saja dengan memperhatikan kepentingan atau hak orang lain.

Penelitian ini memfokuskan bagaimana penetapan harga yang di terapkan di Konveksi Dinar Collection jadi yang membedakan penelitian ini dengan penelitian lain yang pertama adalah penelitian yang dilakukan oleh Nurul Rosyidah yang berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes.” Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan pengurus bawang merah, sedangkan data sekunder didapatkan dari buku-buku referensi dan jurnal karya orang lain. Sebagai hasil dari studi tersebut, penetapan harga terjadi dengan menggunakan metode identifikasi berbasis biaya. Harga bawang dihitung dari biaya-biaya seperti produksi barang dan transportasi. Seiring dengan margin keuntungan yang diinginkan pada hasil, harga bawang dijual. Konsep penetapan harga juga sesuai dengan sudut pandang ekonomi Islam yang memuaskan baik penjual maupun pembeli. Penelitian penulis mempunyai

persamaan dan perbedaan, persamaan penelitian ini dengan penelitian yang ditulis oleh penulis yakni sama-sama membahas tentang penetapan harga sedangkan perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah beda lokasi penelitian, berbeda objek yang diteliti dan berbeda dalam penetapan harganya yang tidak menyertakan presentase keuntungan yang akan diambil.

Penelitian kedua oleh Misnawati berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Memperoleh Laba Usaha Oleh Pedagang Pakaian Pasar Lereng Bukittinggi Dilihat Dari Perspektif Ekonomi Islam” penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data menggunakan observasi dan wawancara. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, penetapan harga yang diterapkan oleh pedagang pakaian di Bukittinggi adalah dengan menetapkan harga sesuai keinginan pedagang hal ini diperbolehkan dalam Islam asalkan keuntungan yang diambil tidak berlebihan. Adapun persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga sedangkan perbedaannya adalah dalam penetapan harga yang diterapkan.

Penelitian ketiga Sovi Nur Aisyah berjudul “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Penjualan Perspektif Prinsip Ekonomi Islam”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan mengumpulkan data dari observasi dan wawancara. Berdasarkan hasil penelitian Arafah tentang penetapan harga di dalam toko, dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga nominal Arafah yang ambigu ini sesuai dengan prinsip ekonomi Islam para guru, mengetahui bahwa tidak ada pihak yang kecewa karena toko tersebut mengambil keuntungan dengan cara yang sama. tingkat moderat. Adapun persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang diteliti oleh penulis yakni sama-sama meneliti tentang penerapan atau penetapan harga jual, sedangkan perbedaannya adalah dalam penerapan harga yang dilakukan di toko Arafah adalah *odd price* atau harga yang tidak jelas tetapi tetap menggunakan prinsip keadilan (Aisyah, 2015).

Penelitian keempat oleh D. Sabni Hartato berjudul “Mekanisme Penetapan Harga dari Perspektif Ekonomi Islam (Penelitian di Rumah Makan Rahman Sebelum R.S.M. Yunus Bengkulu)”. Peneliti menggunakan metode kualitatif melalui wawancara dan observasi langsung terhadap subyek penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Rahman food service menggunakan konsep prasmanan dan metode penetapan harga berdasarkan biaya produksi dan pemasaran ditambah sejumlah tertentu untuk menutup biaya produksi. Oleh karena itu, praktiknya sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam.¹ Adapun persamaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga sedangkan perbedaan dari penelitian ini adalah dalam penetapan harga yang dilakukan dengan berorientasi pada keuntungan penjualan tanpa mencantumkan berapa persen keuntungan yang didapatkan (Hartanto, 2021).

¹ D. Sabni Hartato, “Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Rahman di Depan R.S M. Yunus Bengkulu).”

Penelitian kelima oleh Yolandari dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur.” Peneliti menggunakan metode kualitatif dengan cara menguraikan, menganalisis dan membahas. Hasil dari penelitian ini adalah pembuat batu bata menjual produknya dengan harga rendah disaat mengalami kesulitan ekonomi hal tersebut dilakukan supaya dapat mencukupi kebutuhan perekonomiannya, praktik seperti ini diperbolehkan karena sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam (Yolandari, 2019). Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang diangkat oleh penulis yakin sama-sama membahas tentang penetapan harga, sedangkan perbedaannya adalah dalam penetapan harga yang diterapkan, pada penetapan harga yang dilakukan yakni dengan cara menurunkan harga jual ketika ekonomi para pembuat batu bata mengalami kesulitan dalam perekonomian sedangkan penetapan harga yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan mengambil keuntungan dari biaya produksi yang dilakukan

Untuk teori yang digunakan dalam penelitian ini sendiri adalah teori yang terdapat pada penelitian yang dilakukan oleh Via Varidhotul yang mengambil pada pemikiran etika Immanuel Kant dalam hal ini ada beberapa prinsip yang diterapkan yang pertama prinsip keesaan dalam penerapannya seorang pengusaha akan menyamaratakan harga tanpa memandang siapa konsumen dan tidak menimbun kekayaan dengan penuh keserakahan karena takut kepada Allah SWT. Prinsip yang kedua yakni prinsip keseimbangan yang dimaksud disini adalah dari setiap harga yang ditetapkan untuk konsumen aka nada pembagian hasil penjualan untuk orang yang tidak mampu (shadaqah). Prinsip yang ketiga adalah prinsip tanggung jawab, prinsip tanggung jawab yang dimaksud disini adalah dalam penetapan harga seorang pebisnis tidak boleh mengikut sertakan kepentingan pribadi didalamnya. Prinsip yang keempat adalah prinsip kebajikan atau kebaikan yang dimaksud disini dalam menetapkan harga seorang pengusaha memperhatikan kebaikan bagi konsumen dengan cara mengambil keuntungan sedikit mungkin.

Konveksi Dinar Collection sudah menerapkan bisnis sesuai dengan etika Islam yakni dalam menetapkan harganya sendiri konveksi tidak mengambil keuntungan yang berlebih-lebihan dan tidak membedakan antara konsumen satu dengan yang lainnya. Semua harga yang ditetapkan tergantung bahan yang dipakai dan desain pakaian yang diinginkan. Tetapi keuntungan yang di ambil oleh konveksi tetaplah sama yakni 10 persen dari semua proses produksi mulai dari bahan baku sampai dengan proses produksi (Sulkhan, 2023). Konveksi Dinar Collection juga sudah menerapkan ke empat prinsip yang ada diatas.

Penetapan harga jual yang sudah sesuai dengan etika bisnis Islam adalah yangimbang antara hubungan dengan sesama manusia juga dengan yang Maha Kuasa, dengan memperhatikan kebaikan untuk bersama di saat pemilik konveksi merasa diuntungkan karena penjualan barang yang telah diproduksi juga pembeli yang merasa diuntungkan karena telah mendapat barang sesuai dengan yang diharapkan dan juga dengan harga yang pastinya tidak memberatkan. Selanjutnya, dalam penetapan harga

nya Konveksi Dinar Collection seimbang dalam mengambil keuntungan juga memperhatikan hak dari para konsumen yang ada.

Konveksi Dinar Collection juga menerapkan sikap tanggung jawab di dalamnya yakni mempertanggung jawabkan semua yang berhubungan dengan konveksi mulai dari produk yang telah di jual maupun harga yang ditetapkan untuk barang tersebut. Dalam penetapan harga nya Konveksi Dinar Collection tidak mengambil keuntungan yang berlebihan atau mengambil keuntungan sewajarnya saja, pemilik konveksi selalu memperhatikan kebutuhan dari para kosumennya.

Konveksi Dinar Collection sudah bisa dikatakan beretika karena sudah menerapkan prinsip-prinsip yang ada, semua pebisnis pastinya memiliki tujuan yakni ingin mendapatkan keuntungan dari bisnis yang dijalankan, Konveksi Dinar Collection juga demikian namun dalam pengambilan keuntungannya sendiri konveksi juga memperhatikan hak dari para konsumen. konveksi menetapkan harga secara tidak berlebih-lebihan atau sewajarnya saja, karena penetapan harga juga sangat mempengaruhi keberlangsungan suatu bisnis, jika harga yang ditetapkan terlalu tinggi pastinya konsumen akan mencari jasa produksi yang menetapkan harga lebih murah.

Kesimpulan

Menurut hasil penelitian yang telah dipaparkan oleh peneliti dapat ditarik kesimpulan bahwa Konveksi Dinar *Collection* telah menerapkan penetapan harga sesuai dengan etika bisnis Islam yakni dengan menerapkan empat prinsip yaitu prinsip Ke Esaan, prinsip keseimbangan, prinsip tanggungjawab dan prinsip kebaikan dan dalam mengambil keuntungan yang sewajarnya saja tidak berlebih-lebihan dan memperhatikan kepentingan para konsumen, pihak konveksi akan tetap mendapatkan keuntungan sedangkan para konsumen juga akan merasakan puas atas produk yang telah ditawarkan juga harga yang di tetapkan. Pemilik konveksi mengambil keuntungan 10 persen mulai dari bahan baku sampai dengan proses produksi.

Daftar Pustaka

- Afifah, L. (2021). *Analisis Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Dalam Pelayanan Dan Penetapan Harga Di Vilshop Madiun*. Skripsi: IAIN Ponorogo.
- Aisyah, S. N. (2015). *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl.Perjuangan Cirebon)*. Skripsi: IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- Amalia. (2019). *Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes*. Skripsi Universitas Islam Walisongo.
- Cahyani, F., Junaidi, M., Arifin, Z., & Sukarna, K. (2021). Kedudukan Hak Imunitas Advokat Di Indonesia. *Jurnal Usm Law Review*, 4(1), 146. <https://doi.org/10.26623/julr.v4i1.3328>

- Hartanto, D. S. (2021). *Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Rahman di Depan RS.M. Yunus Bengkulu)*. Skripsi: IAIN Bengkulu.
- Islamiyah, V. V. (2017). *Strategi Penetapan Harga Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*. Skripsi: IAIN Metro.
- Kadir, A. (2013). *Hukum Bisnis Syariah dalam Alqur'an*. Amzah.
- Moleong, L. J. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Nurdiana, S. (2023). *Wawancara Bersama Founder Dinar Collection*.
- Rahman, M., & Daswan, L. (2022). *Penerapan Etika Bisnis Islam pada Pedagang Batik di Pasar Grosir Batik Setono Pekalongan*. 2.
- Saifullah, M. (2011). Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 19(1), 127. <https://doi.org/10.21580/ws.19.1.215>
- Sudaryono. (2015). *Pengantar Bisnis; Teori dan Contoh Kasus*. Andi Offset.
- Sulkhan. (2023). *Wawancara Bersama Founder Dinar Collection*.
- Yolandari. (2019). *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur*. Skripsi: IAIN Bengkulu.