

**PENETAPAN HARGA JUAL MAKANAN  
DI RUMAH MAKAN KAMPUNG BAKAU KOTA KENDARI  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Mendapatkan Gelar  
Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Ekonomi Syariah

**OLEH :**

**NOVA ARIYANI S.B**

**18050101058**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI  
2022**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KENDARI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jln. Sultan Qaimuddin No.17 Kelurahan Baruga – Kota Kendari Telp (0401) 3193710  
Faksimili (041) 3193710 E-mai [iainkendari@yahoo.co.id](mailto:iainkendari@yahoo.co.id)  
Website: <http://iainkendari.ac.id>

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang berjudul “Penetapan Harga Jual di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah” atas nama Nova Ariyani S.B NIM 18050101058, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah (ESY) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari, telah dikonsultasikan dan disetujui oleh pembimbing I dan pembimbing II, untuk selanjutnya siap mengikuti ujian Skripsi Munaqasyah.

Kendari, 01 November 2022

Pembimbing I

**Dr. Husain Insawan M.Ag**  
NIP.197308171998031001

Pembimbing II

**Kiki Novita Sari, M.E**  
NIP.19900111082019032021

acc 02 / 11-22

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KENDARI



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI  
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara  
Telp/Fax: (0401) 3193710/ 3193710  
email : iaikendari@yahoo.co.id website : http://iaikendari.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Skrripsi dengan Judul "Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah" yang ditulis oleh **NOVA ARIYANI S.B NIM. 18050101058** Mahasiswa Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas **Ekonomi dan Bisnis Islam** IAIN Kendari, telah diuji dan dipresentasikan dalam **Skrripsi** yang diselenggarakan pada hari **Selasa** tanggal **08 November 2022** dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk **memperoleh gelar (SE)**.

**Dewan Penguji Skripsi**

Ketua : **Dr. Husain Insawan M.Ag**

Sekretaris : **Kiki Novita Sari ME**

Anggota1 : **Dr. Muhammad Hadi M.HI**

Anggota2 : **Agus Prio Utomo SE, M.Si**

Kendari, 14 Agustus 2023  
Dekan



Visi Program Studi Ekonomi Syariah (ESY) :

**"Menjadi Program Studi Terdepan dalam Pengembangan Ilmu Ekonomi dan Bisnis Syariah Yang Transdisipliner"**

### HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa segala informasi dalam skripsi yang berjudul **“Penetapan Harga Jual di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah”** melalui bimbingan Dr. Husain Insawan M.Ag dan Kiki Novita Sari, M.E telah memberikan arahan sesuai dengan pedoman keilmuan dan kode etik IAIN Kendari. Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini belum ada karya yang sudah diajukan sebelumnya dalam mendapatkan sertifikasi empat tahun di Perguruan Tinggi. Semua sumber rujukan yang digunakan dalam skripsi ini telah disebutkan didalam daftar pustaka. Dengan penuh kesadaran saya menyatakan bahwa ini adalah hasil karya saya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan salinan, tulisan, tiruan, plagiat, yang dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Kendari, 01 November 2022  
Penulis Skripsi



**Nova Ariyani Saputri Badri**  
**NIM: 18050101058**



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Institut Agama Islam Negeri Kendari, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nova Ariyani Saputri Badri

Nim : 18050101058

Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Kendari **Hak Bebas Royalty Noneksklusif (*Non Exlusive Royalty-Free-Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari  
Persepektif Ekonomi Syariah**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalty Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Kendari berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Kendari, 01 November 2022  
Yang Membuat,



**Nova Ariyani Saputri Badri**  
**Nim : 18050101058**

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT dengan segala limpahan rahmat dan karunia-NYA serta kasih sayang-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. sholawat serta salam selalu kita curahkan untuk bagi baginda nabi besar Muhammad SAW, semoga kita semua kelak mendapatkan syafaat beliau di hari akhir kelak. Aamiin

Rasa syukur tiada terkira bagi penulis yang telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan judul skripsi **“Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah”** pada Program Studi S1 Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, di Institut Agama Islam Negeri Kendari.

Pada kesempatan ini pula penulis mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan banyak dukungan, terutama keluarga. Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan tugas akhir ini tidak terlepas dari dukungan orang tua yakni Ibu Agustina Badri yang mendoakan, merawat, mendidik, dan menyekolahkan penulis hingga keperguruan tinggi serta motivasi-motivasi yang diberikan kepada penulis.

Atas segala ketulusan hati saya maka sepantasnya saya (penulis) mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya utamanya kepada:

1. Prof. Dr. Faizah Binti Awad M.Pd selaku Rektor IAIN Kendari.
2. Dr H. Rusding Muhalling M. EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, di IAIN Kendari
3. Abdul Wahid Mongkito S. Si., M. EI selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah di IAIN Kendari.
4. Dra. Beti Mulu M.Pdi selaku dosen Penasehat Akademik
5. Dr. Husain Insawan M. Ag selaku dosen Pembimbing I dan Ibu Kiki Novita Sari, M.E selaku pembimbing II yang telah bersedia memberikan bimbingan terbaiknya dan juga mengarahkan serta memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
6. Kepada penguji I Muhammad Hadi M.HI dan penguji II Agus Prio Utomo S.E M.Si yang telah memberikan arahan dan masukan-masukan.
7. Kepada seluruh Dosen-dosen dan Staf Akademisi prodi Ekonomi Syariah yang membagikan ilmu pengetahuan, pengalaman, serta inspirasi selama penulis menempuh pendidikan perguruan tinggi di IAIN Kendari.
8. Kepada seluruh pengelola perpustakaan IAIN Kendari, yang telah membantu penulis dalam penyediaan referensi yang dibutuhkan.
9. Untuk keluarga besar saya yang telah memberikan Doa dan dukungan selama masa perkuliahan.
10. Untuk sahabat-sahabat perkuliahan saya yang telah ada dalam banyak waktu dan kesempatan selama saya berkuliah dan Terimakasih banyak telah bersedia mendengarkan perjalanan cerita

semasa kuliah dan Terimakasih atas kehangatannya selama menjadi sahabat saya.

11. Untuk teman-teman seangkatan, terutama kelas Ekonomi Syariah B Angkatan 2018 yang selalu mengisi hari saya dan selalu memberikan dukungan kepada saya.
12. Kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian hasil penelitian ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa memberikan balasan yang lebih baik terutama mencurahkan berkat dan rahmat-Nya kepada semua pihak yang telah turut memberikan bantuannya kepada penulis

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan, kritik dan saran yang membangun diharapkan dapat memperbaiki kesalahan dalam skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi praktikan serta pembaca pada umumnya.

Kendari, 01 November 2022

Penulis,

**NOVA ARIYANI S.B**  
**NIM. 18050101058**



## ABSTRAK

**Nova Ariyani S.B NIM 18050101058, Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah. Dibimbing oleh Dr. Husain Insawan M.Ag dan Kiki Novita Sari, M.E, Program Studi Ekonomi Syariah, 2022**

---

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari dan bagaimana pandangan ekonomi syariah dalam penetapan harga jual di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari dan untuk mengetahui pandangan ekonomi syariah dalam penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan cara dokumentasi, observasi dan wawancara. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Dengan tujuan untuk mendapatkan hasil yang lebih komprehensif, valid, reliabel, dan obyektif mengenai penentuan harga Jual makanan perspektif ekonomi syariah di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari berdasarkan cost plus pricing method, untuk menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan menggunakan metode harga pokok produksi (HPP) yang dibagi menjadi 3 unsur biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead rumah makan sedangkan penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari berdasarkan perspektif syariah yaitu sudah sesuai dengan metode penetapan harga dalam ekonomi syariah, dimana penentuan harga tersebut tidak mendzalimi pihak pembeli atau tidak memberatkan pelanggan, laba

yang didapatkan tidak terlalu tinggi serta adanya keseimbangan antara permintaan dan penawaran.

**Kata Kunci:** Penetapan Harga Jual Makanan, Rumah Makan, Ekonomi Syariah



## ABSTRACT

**Nova Ariyani S.B NIM 18050101058, Determination of the selling price at the Kampung Bakau Restaurant Kendari City Perspective Syariah Economic. Guided by Dr. Husain Insawan M.Ag End Kiki Novita Sari, M.E, Program Studi Ekonomi Syariah, 2022**

---

The formulation of the problem in this study is how the mechanism of determining the selling price of food at the Kampung Bakau Restaurant in Kendari City and how the syariah economic view is in determining the selling price at the Kampung Bakau Restaurant in Kendari City.

This study aims to describe the mechanism for determining the selling price of food at the Kampung Bakau Restaurant in Kendari City and to determine the syariah economic view in determining the selling price at the Kampung Bakau Restaurant in Kendari City.

Data collection techniques in this study are by means of documentation, observation and interviews. This type of research is qualitative research, namely research that produces descriptive data in the form of written or spoken words from people and observed behavior. With the aim of obtaining more comprehensive, valid, reliable, and objective results regarding the determination of the selling price of food from a syariah economic perspective at the Kampung Bakau Restaurant, Kendari City.

The results of this study indicate that the determination of the selling price at the Kampung Bakau Restaurant in Kendari City is based on the cost plus pricing method, to calculate all costs incurred using the cost of production (HPP) method which is divided into 3 cost elements, namely the cost of raw materials, labor costs and costs. restaurant overhead costs while pricing at the Kampung Bakau Restaurant in Kendari City is based on a syariah perspective, which is in accordance with the pricing method in sharia economics, where the pricing does not oppress the buyer or burden the customer, the profit earned is not too high and there is a balance between demand and supply.

**Keywords:** Selling Price Determination, Restaurant, Syariah Economy

**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Batasan Masalah .....	5
1.3 Rumusan Masalah.....	6
1.4 Tujuan Penelitian .....	6
1.5 Manfaat Penelitian .....	6
1.6 Defenisi Operasional.....	8
1.7 Sistematika Pembahasan.....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relavan .....	10
2.2 Landasan Teori .....	16
1. Penetapan Harga Jual .....	16
2. Tinjauan Ekonomi Syariah.....	35

3. Kerangka Pikir.....49

**BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Jenis Penelitian .....52  
3.2 Waktu dan Tempat Penelitian.....52  
3.3. Jenis dan Sumber Data.....52  
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....53  
3.5 Teknik Analisis Data .....55  
3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....55

**BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Hasil .....57  
1. Profil Rumah Makan Kampung Bakau Kota  
Kendari.....57  
2. Mekanisme Penetapan Harga Jual Makanan di  
Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari .....61  
3. Pandangan Ekonomi Syariah Dalam Penetapan  
Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung  
Bakau Kota Kendari.....65  
4.2 Pembahasan .....68  
1. Mekanisme Penetapan Harga Jual Makanan di  
Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari .....68  
2. Pandangan Ekonomi Syariah Dalam Penetapan  
Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung  
Bakau Kota Kendari.....69

**BAB V PENUTUP**

5.1. Kesimpulan .....71

5.2 Saran .....	72
5.3 Limitasi Penelitian .....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>73</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>76</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rumus Mark-Up.....	24
Tabel 2. Harga Pokok Tambah Rumus Mark-Up .....	28
Tabel 3. Rumus Harga Jual Atas Dasar Biaya .....	29
Tabel 4. Rumus Presentase Mark-Up.....	29
Tabel 5. Rumus Bahan Baku Terpakai.....	31
Tabel 6. Rumus Total Biaya Produksi .....	31
Tabel 7. Rumus Harga Pokok Produksi .....	32
Tabel 8. Rumus Harga Jual .....	32
Tabel 9. Rumus Harga Pokok Penjualan.....	32
Tabel 10. Menghitung Harga Pokok Penjualan .....	33
Tabel 11. Harga Menu Makanan Dan Minuman.....	58



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pikir.....50

Gambar 2. Struktur Organisasi Rumah Makan Kampung Bakau .....60





# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Dalam ajaran islam, pemanfaatan sumber daya merupakan sesuatu yang telah diperintahkan oleh Allah. Kegiatan tersebut harus dengan prinsip keadilan tanpa adanya unsur eksploitasi. Implementasi dari pemanfaatan sumber daya yaitu dengan melakukan kegiatan produksi. Dalam literatur konvensional, teori produksi ditujukan untuk memberikan pemahaman tentang perilaku perusahaan dalam membeli dan menggunakan masukan (input) untuk produksi dan menjual keluaran (output). (Nurhayati, 2022)

Secara garis besar perilaku produsen ada dua, yaitu: 1). maksimalisasi profit dan 2). minimalisasi biaya. Dalam melakukan perilaku tersebut produsen membutuhkan cara paling efisien dengan memilih jenis sumber modal. Perusahaan dapat memilih sumber modal apa yang cocok untuk mengoptimalkan output perusahaan, seperti qard (pinjaman tanpa kompensasi), syirkah (sebagian menggunakan modal dari pihak lain), mudharabah (bagi hasil atas kesepakatan bersama), meminjam uang ke bank yang berbasis bunga. (Amshari, 2019)

Perencanaan merupakan faktor yang paling penting pada perusahaan yang pada hakekatnya merupakan suatu aktivitas yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan tertentu yang

dapat memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan masalah. (Harles, 2012)

Sebelum menetapkan harga ada beberapa konsep dalam ekonomi Islam yang perlu diperhatikan dalam menentukan harga makanan yaitu penentuan harga harus adil, sebab keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dalam semua transaksi yang islami. Keadilan merupakan nilai paling sesuai dalam Ekonomi Islam. Keadilan sering kali diletakkan sederajat dengan kebajikan dan ketakwaan. Seluruh ulama terkemuka sepanjang sejarah Islam menempatkan keadilan sebagai unsur paling utama dalam maqasyid syari'ah. (Angga Kharisma Akbar, 2022)

Harga jual merupakan salah satu faktor penting disamping faktor-faktor lain yang harus diperhatikan dalam bisnis perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur. Seorang pelanggan atau konsumen sering kali mempertimbangkan harga dalam membuat keputusank. Walaupun tidak jarang juga kualitas lebih diunggulkan daripada harga, namun tidak dapat dipungkiri bahwa harga sangat berperan dalam proses pembuatan keputusan pembelian barang konsumen. (Angga Kharisma Akbar, 2022)

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi bisnis islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab ia

adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. (Angga Kharisma Akbar, 2022)

Dengan ketentuan islam yang membimbing manusia untuk memenuhi kebutuhan pokoknya secara benar dan sah ini, maka manusia akan mengatur lalu lintas material dan harmoni pergaulan sosialnya secara adil dan membawa rahmat bagi seluruh alam, terutama jika manusia menetapkan harga sesuai dengan etika Islam. Sebagaimana dalam firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahan : “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.” (QS. An-Nisa:4:29). (Hasnah, 2013)

Dari ayat al-Qur’an di atas menjelaskan bahwa jual beli jangan dilakukan dengan cara yang batil dan jangan ada unsur pemaksaan antara kedua belah pihak. Dalam melakukan transaksi, barang ataupun jasa yang dijadikan sebagai objek akad haruslah diperbolehkan oleh syariat Islam. (Hasnah, 2013)

Tujuan ekonomi syariah tidak berbeda dengan tujuan syariat Islam, yaitu untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat dengan tata kehidupan yang baik dan terhormat. Untuk

mengetahui lebih lengkapnya, berikut adalah tujuan ekonomi syariah: 1). Memposisikan ibadah kepada Allah lebih dari segalanya, 2). Menyeimbangkan kehidupan dunia dan akhirat, 3). Mendapatkan kesuksesan perekonomian yang diperintahkan oleh Allah, 4). Menghindari kerusakan dan kekacauan perekonomian. (Jamaludin, 2020)

Menurut Prof. Muhammad Abu Zahrah yang merupakan Fuqaha dari Mesir, ada tiga sasaran hukum Islam yang memberitahukan bahwa Islam diturunkan sebagai rahmat untuk seluruh umat manusia yaitu: 1). Penyucian jiwa supaya setiap muslim dapat menjadi sumber kebaikan untuk masyarakat dan lingkungannya, 2). Tegaknya keadilan didalam masyarakat. Keadilan yang dimaksud adalah meliputi aspek kehidupan di bidang hukum dan muamallah, 3). Dicapainya suatu kemaslahan (puncak). (Jamaludin, 2020)

Para ulama setuju bahwa masalah yang menjadi puncak sasaran di atas meliputi lima jaminan dasar, yaitu: keselamatan keyakinan agama (Al Din), keselamatan jiwa (Al Nafs), keselamatan akal (Al Aql), keselamatan keluarga dan keturunan (Al Nasl) dan keselamatan harta benda (Al Mal). (Garamatan, 2021)

Oleh karena itu nilai-nilai syari'at mengajak seorang muslim untuk menerapkan konsep tas'ir (penetapan harga) dalam kehidupan ekonomi, menetapkan harga sesuai dengan nilai yang terkandung dalam barang tersebut. Dengan adanya

tas'ir atau penetapan harga maka akan menghilangkan beban ekonomi yang mungkin tidak dapat dijangkau oleh masyarakat, menghilangkan praktik penipuan, serta memungkinkan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan penuh kerelahan hati. (Hasnah, 2013)

Seiring dengan perkembangannya dunia usaha seperti rumah makan di Kota Kendari khususnya kawasan by pass yang tumbuh dengan sangat cepat di setiap tahunnya, salah satunya Rumah Makan Kampung Bakau. Dimana peneliti melihat Rumah Makan ini setiap harinya banyak dikunjungi oleh pengunjung apa lagi hari libur berbeda dengan rumah makan lain dikawasan sekitarnya, rumah makan ini juga memiliki keunikan tersendiri yaitu terletak ditengah-tengah hutan mangrove. Untuk itu peneliti ingin mengetahui apakah Rumah Makan ini termasuk rumah makan yang secara tidak langsung menerapkan prinsip ekonomi syariah.

Untuk itu, peneliti merasa tertarik untuk meneliti dan menulis lebih lanjut dan menuangkannya dalam skripsi dengan judul **“Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah.”**

## **1.2. Batasan Masalah**

Agar pembahasan lebih terarah, maka dalam penelitian ini hanya terbatas pada melihat Penetapan Harga Jual Makanan di

Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah.

### 1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang penulis ajukan sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari?
2. Bagaimana pandangan ekonomi syariah dalam penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari?

### 1.4. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari
2. Untuk mengetahui pandangan ekonomi syariah dalam penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari

### 1.5. Manfaat Penelitian

#### a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi bidang keilmuan ekonomi islam. Penelitian ini sebagai pengembangan ilmu yang telah diperoleh selama masa perkuliahan serta hasil penelitian ini juga merupakan sebagai penambahan informasi ataupun wawasan dan pengetahuan lebih mendalam tentang

penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari perspektif ekonomi syariah.

#### **b. Manfaat Praktis**

##### 1. Bagi Akademisi

Dengan penelitian ini, diharapkan dapat menambah literatur dan sumber informasi di lingkungan program sarjana ekonomi syariah dan sebagai bahan rujukan untuk penelitian lebih lanjut mengenai penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari perspektif ekonomi syariah.

##### 2. Bagi masyarakat (Sasaran Penelitian)

Untuk memberikan informasi yang dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi pengusaha atau perusahaan dalam mengelola dan mengembangkan usahanya terutama dalam hal tata kelola akuntansi perusahaan dan ditinjau berdasarkan ekonomi syariah.

##### 3. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian ini peneliti lebih memahami lagi tentang metodologi penentuan harga seperti cost plus pricing method, mark-up pricing dan target returning pricing serta pengaplikasiannya dalam menjalankan bisnis rumah makan.

### 1.6. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan definisi yang didasarkan pada sifat-sifat atau hal-hal yang dapat diamati dan diukur. Definisi operasional dari variabel yang akan diteliti dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Harga jual adalah jumlah yang digunakan untuk mendapatkan barang yang akan dibeli.
2. Ekonomi syariah merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang dilhami oleh nilai-nilai Islam.

### 1.7. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan yang menjadi langkah-langkah dalam proses penyusunan proposal ini yaitu sebagai berikut:

#### **BAB I. PENDAHULUAN**

Bab ini berisi uraian tentang latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional dan sistematika Pembahasan.

#### **BAB II. TINJUAN PUSTAKA**

Pada bab ini memuat uraian tentang penelitian terdahulu yang relevan, landasan teori, grand teori, kerangka berfikir dan hipotesis penelitian.



### **BAB III. METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini memuat secara rinci jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, teknik analisis data, dan teknik pemeriksaan keabsahan data.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi gambaran hasil penelitian yang diklasifikasikan kedalam hasil penelitian, pembahasan, dan memaparkan data atau fakta temuan penelitian berdasarkan pada metode dan pendekatan penelitian yang telah peneliti tentukan.

### **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini berisi kesimpulan dari pembahasan yang telah dikaji dalam bab-bab sebelumnya dan berisi saran agar penerapan kajian kedepan lebih efektif dari sebelumnya.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Penelitian Terdahulu Yang Relevan**

Penelitian terdahulu yang relevan adalah deskripsi tentang kajian penelitian yang sudah pernah dilakukan seputar masalah yang diteliti. Dengan demikian, penelitian yang akan dilakukan merupakan kajian atau perkembangan dari penelitian yang sebelumnya, sehingga dapat terlihat jelas bahwa penelitian yang sedang dilakukan bukan merupakan pengulangan atau duplikasi. Berdasarkan telaah yang sudah dilakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan, ada beberapa pembahasan mengenai analisis biaya produksi terhadap penetapan harga jual produksi ditinjau berdasarkan ekonomi syariah yang sebelumnya telah dibahas, diantaranya sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Yolandari tahun 2019 meneliti tentang “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur.” Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur secara keseluruhan dengan melihat kondisi dan situasi yang sedang dialami oleh pembuat batu bata. Apabila pembuat batu bata sedang mengalami desakan untuk kebutuhan ekonominya maka pembuat batu bata bisa saja menjual batu

batanya dengan harga yang lebih rendah supaya batu batanya cepat terjual dan mendapatkan uang secepatnya untuk mencukupi kebutuhan ekonominya. Dan cara penetapan harga penjualan batu bata di desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur dengan melihat juga tingkat permintaan, jika tingkat permintaan batu bata sedang meningkat pembuat batu bata menjual dan menawarkan batu batanya dengan harga yang lebih tinggi dengan alasan supaya mendapatkan keuntungan yang lebih dan bisa menutupi kerugian penjualan sebelumnya dan pada saat permintaan batu bata sedang menurun. (Yolandari, 2019)

2. Dalam jurnal Amsari M M Tahun 2019 dengan judul Analisis Biaya Dan Efisiensi Produksi Dalam Ekonomi Islam menunjukan bahwa analisis biaya diperlukan untuk menentukan efisiensi produksi antara sistem bunga dengan sistem bagi hasil. Pada tingkat produksi dengan jumlah yang sama, biaya total yang digunakan pada sistem bunga lebih besar dibandingkan pada sistem bagi hasil. Hal ini berarti sistem bagi hasil lebih efisien. Pada jumlah biaya yang sama, tingkat produksi pada sistem bagi hasil lebih besar dibandingkan pada sistem bunga. Hal ini berarti sistem bagi hasil lebih efisien. (Amshari, 2019)
3. Dalam Jurnal Wigyo tahun 2019 dengan judul Analisis Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan Harga Jual Makanan Pada Rumah Makan Meychan Serba Sepuluh Ribu Di

Pringsewu dengan hasil penelitian dalam penentuan harga jual pada rumah makan meychan serba sepuluh ribu di Pringsewu dapat disimpulkan bahwa:

- Harga pokok produksi dalam menggunakan metode full costing menghasilkan perhitungan yang secara jelas, baik itu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik serta biaya pemeliharaan alat dan perawatan alat produksi dan biaya depresiasi alat produksi.
- Sedangkan dalam perhitungan biaya produksi menurut perusahaan hanya berdasarkan estimasi pemikiran saja, perusahaan tidak menghitung keseluruhan dari biaya yang telah digunakan pada saat produksi perusahaan hanya menghitung dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Perusahaan tidak menghitung biaya pemeliharaan dan perawatan alat produksi dan penyusutan peralatan karena pemilik usaha menganggap jika peralatan produksi diklarifikasikan sebagai modal awal.

Untuk mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi mengingat biaya produksi yang telah dikeluarkan tidak sesuai dengan omset yang didapat pemilik usaha harus menaikkan margin sebesar 10% atau 20% agar omset penjualan seimbang. (Wagiyo & Lia Fransiska, 2019)

4. Penelitian Skripsi yang dilakukan oleh Raras Maftukhah tahun 2016 meneliti tentang “Pengaruh Biaya Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Pada Pabrik Bantal Dan Kasur Lantai “Sapanyana” Desa Dawuhan Wetan, Kedungbanteng, Banyumas, Jawa Tengah.” Berdasarkan dari hasil analisis menggunakan SPSS 21 dimana biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap harga jual, dengan hasil analisis sebagai berikut:

- Variabel biaya bahan baku (X1), Hasil pengujian regresi untuk variabel biaya bahan baku terhadap harga jual menunjukkan nilai thitung = -0,094 dan ttabel = 1,860 dengan nilai signifikansi 0,927. Nilai thitung tersebut lebih besar dari ttabel ( $1,860 > -0,094$ ), maka hipotesis dapat diterima. Dengan demikian koefisien regresi tidak mempunyai pengaruh yang signifikan dari variabel biaya bahan baku terhadap harga jual.
- Variabel biaya tenaga kerja (X2), Hasil pengujian regresi untuk variabel biaya tenaga kerja terhadap harga jual menunjukkan nilai thitung = 0,918 dan ttabel = 1,860 dengan nilai signifikansi 0,385. Nilai thitung tersebut lebih besar dari ttabel ( $1,860 > 0,918$ ), maka hipotesis dapat diterima. Dengan demikian tidak ada pengaruh yang signifikan dari variabel biaya tenaga kerja terhadap harga jual.

- Variabel biaya overhead (X3), Hasil pengujian regresi untuk variabel biaya overhead terhadap harga jual menunjukkan nilai thitung = 0,256 dan ttabel = 1,860 dengan nilai signifikansi 0,804. Nilai thitung tersebut lebih besar dari ttabel ( $1,860 > 0,256$ ), maka hipotesis dapat diterima. Dengan demikian tidak ada pengaruh positif dan signifikan dari variabel biaya overhead terhadap harga jual.

Dari ketiga Variabel Independen tersebut tidak ada yang memberikan pengaruh secara signifikan terhadap harga jual atau variabel dependent. Hal tersebut dikarenakan biaya produksi yang dikeluarkan oleh pemilik pabrik bantal dan kasur lantai “Sapanyana” dapat dikeluarkan dengan seminimal mungkin, sampai akhirnya pemilik pabrik mampu mematok harga untuk hasil produksinya dengan harga yang murah. (Maftukhah, 2016)

5. Penelitian Skripsi yang dilakukan oleh Fachri Amrullah Faisal tahun 2020 meneliti tentang “Analisis Biaya Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Liquid Hero 57 Study Kasus Pada Cv. Cloud Heaven Makassar.” Hasil penelitian menunjukkan bahwa:

- Harga jual produk Liquid Hero 57 sesuai hasil perhitungan harga jual menggunakan metode Variable Costing sebesar Rp. 1.400.000.000,-, dan harga jual satuan sebesar Rp. 140.000,- sedangkan biaya produksi

Liquid Hero 57 sesuai hasil perhitungan biaya produksi menggunakan metode Variable Costing sebesar Rp. 962.600.000,-, dan biaya produksi per satuan sebesar Rp. 96.260,-

- Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Kaitan dengan hasil analisis biaya produksi pada CV. Cloud Heaven Makassar dengan menggunakan metode Variable Costing, biaya overhead memiliki kontribusi yang cukup signifikan terhadap biaya produksi yaitu sebesar 64,72% atau Rp.623.000.000,-, kemudian biaya bahan baku sebesar 21,71% atau Rp.209.000.000,-, sedangkan kontribusi komponen biaya tenaga kerja sebesar 13,51% atau Rp. 130.000.000,-.

Dalam menentukan harga jual produk Liquid Hero 57 pada CV. Cloud Heaven Makassar menggunakan metode Variable Cost-Plus Mark-up, komponen biaya produksi yaitu beban penjualan/overhead juga memiliki kontribusi yang cukup signifikan terhadap perhitungan harga jual. (Faisal, 2020)

Dari judul penelitian diatas dapat terlihat bahwa berbeda dengan judul penelitaian saya, adapun judul penelitian saya yaitu penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari perspektif ekonomi syariah. Dari jenis penelitian diatas juga terlihat berbeda dengan

penelitian saya, jenis penelitian saya yaitu kualitatif dengan pendekatan kuantitatif.

## **2.2. Landasan Teori**

### **1. Penetapan Harga Jual**

Pada hakekatnya, harga jual merupakan hal yang penting bagi sebuah perusahaan untuk ditetapkan dengan benar dan seimbang dengan kebutuhan para konsumen karena harga jual dapat mempengaruhi para konsumen dalam keputusannya untuk membeli suatu produk. Oleh sebab itu dalam menetapkan harga jual, suatu perusahaan perlu memperhatikan dan mengidentifikasi faktor-faktor yang menentukan harga jual produknya. (Faisal, 2020)

Pada umumnya harga jual itu dipengaruhi oleh faktor lingkungan internal perusahaan dan faktor lingkungan eksternal perusahaan. Sebagaimana dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong dan Fandi Tjiptono yang mengemukakan bahwa secara umum ada dua faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual, yaitu faktor internal perusahaan dan lingkungan eksternal. (Faisal, 2020)

#### **a. Faktor Internal Perusahaan**

Faktor internal perusahaan melingkupi:

##### **1) Tujuan pemasaran**

Faktor utama yang menentukan dalam penetapan harga adalah tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan tersebut



bisa berupa maksimisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, melakukan tanggung jawab sosial dan lain lain

## 2) Strategi Bauran

Pemasaran Harga hanyalah salah satu komponen dari bauran pemasaran. Oleh karena itu harga perlu dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi dan promosi.

## 3) Biaya

Biaya merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu setiap perusahaan pasti menaruh perhatian besar pada aspek struktur biaya (tetap dan variabel) serta jenis jenis biaya lainnya, seperti *out of pocket cost*, *incremental cost*, *opportunity cost*, dan *replacement cost*.

## 4) Organisasi

Managemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan menangani masalah penetapan harga menurut caranya masing-masing. Pada perusahaan kecil, umumnya harga ditetapkan oleh manajemen

puncak, pada perusahaan besar, seringkali masalah penetapan harga ditangani oleh divisi atau manager suatu lini produk. Dalam pasar industri para wiraniaga (sales people) diperkenankan untuk bernegosiasi dengan pelanggannya guna menetapkan rentang (range) harga tertentu. Dalam industri dimana harga merupakan faktor kunci (misalnya perusahaan minyak, penerbangan luar angkasa) biasanya setiap perusahaan memiliki departemen pemasaran atau manajemen puncak. Pihak-pihak lain yang memiliki pengaruh terhadap penetapan harga adalah manajer penjualan, manajer produksi, manajer keuangan dan akuntan.

b. Faktor Lingkungan Eksternal

1) Sifat Pasar dan Permintaan

Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya, apakah termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli atau monopoli. Faktor lain yang tidak kalah pentingnya adalah elastisitasnya permintaan.

2) Persaingan

Kekuatan pokok yang mempengaruhi persaingan dalam suatu industri ada lima, yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pelanggan dan ancaman pendatang baru. Informasi-

informasi yang dibutuhkan untuk menganalisis karakteristik persaingan yang dihadapi antara lain:

- Jumlah perusahaan dalam industri.
- Ukuran relatif setiap anggota dalam industri.
- Diferensiasi produk.

Martina juga mengemukakan pendapat yang senada bahwa ada tujuh (7) faktor yang menentukan harga jual, yaitu:

1) Target konsumen

Perusahaan harus mengetahui tipe-tipe konsumen yang kelak akan menjadi pelanggan perusahaan itu sendiri. Yang terpenting adalah pembagian konsumen dari ekonomi kelas menengah ke bawah maupun ke atas. Diusahakan agar harga jual yang ditetapkan dapat dijangkau oleh konsumen dengan kelas ekonomi menengah ke bawah dan menengah ke atas agar terjadi keseimbangan.

Jika konsumen lebih mementingkan kualitas produk maka perusahaan dapat lebih meningkatkan kualitas produknya dengan menetapkan harga yang relatif lebih tinggi sehingga keuntungan yang diperoleh akan lebih besar. Namun, jika konsumen lebih mementingkan harga jual produk maka perusahaan dapat memilih kualitas bahan baku produk yang biasa sehingga harga produksi tidak terlalu mahal namun diproduksi dengan berbagai variasi

yang berbeda, sesuai dengan trend zaman kini. Dengan begitu, harga jual produk akan relatif lebih murah.

2) Harga jual produk pesaing

Sebelum menetapkan harga jual produk, ada baiknya bagi sebuah perusahaan untuk melakukan riset lapangan terlebih dahulu untuk melihat harga-harga produk yang ditetapkan oleh pesaing-pesaing yang ada di pasaran. Setelah mengetahui harga jual rata-rata para pesaing tersebut, penjual bisa menentukan harga jual produk yang sama dengan para pesaing atau harga jual produk yang lebih tinggi sedikit namun mengandalkan kualitas bahan baku yang terbaik atau bisa juga harga jual produk yang lebih rendah sedikit namun dengan kualitas bahan baku yang biasa dan disertai dengan beragam variasi yang ditampilkan dibanding pesaing-pesaing lain hingga menarik perhatian konsumen.

3) Biaya hasil produksi suatu produk

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dari awal pembuatan produk hingga akhir produk tersebut diperjual belikan, menjadi bagian terpenting dalam menentukan harga jual suatu produk. Jangan sampai perusahaan mengalami kerugian atas penetapan harga jual produknya.

4) Biaya produksi

Merupakan biaya yang dikeluarkan pada saat produk masih dalam tahap produksi. Biaya produksi meliputi

biaya bahan baku produk, biaya tenaga kerja langsung, dan sebagainya.

5) Biaya pemasaran

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan atau mempromosikan produk baru sebuah perusahaan.

6) Biaya operasional

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membuat bisnis sebuah perusahaan tetap berjalan seperti biaya gaji karyawan, biaya listrik, biaya PAM, biaya telepon, iuran bulanan, iuran kebersihan, dan lain sebagainya.

7) Biaya pengiriman

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pengiriman produk yang dijual oleh produsen kepada konsumen. Namun sekarang, kebanyakan dari produsen yang membebankan biaya pengiriman kepada konsumen. Hal ini dapat dilihat dari transaksi jual beli online baik melalui web maupun aplikasi belanja.

Selain ke-tujuh faktor tersebut di atas, manajemen perusahaan juga perlu memperhitungkan unsur-unsur atau komponen biaya yang terdapat didalam rantai pasok.

Menurut Ricky rantai pasok adalah “sistim logistik terintegrasi yang mengkoordinasikan keseluruhan proses di dalam organisasi / perusahaan yang mempersiapkan dan menyampaikan produk / barang kepada konsumen. Proses ini

mencakup perencanaan (plan), sumberi input (source) yaitu bahan mentah dari pemasok, transformasi bahan mentah menjadi barang jadi(make), transportasi, distribusi, pergudangan (deliver), sistim informasi, pembayaran barang, sampai barang dikonsumsi oleh konsumen, dan tahap akhirnya adalah layanan pengembalian produk/barang (return) yang mencakup kegiatan daur ulang, pengembalian barang rusak, atau penggantian barang rusak dengan barang baru." (Ranita, 2022)

Lebih lanjut Ricky mengemukakan Lima (5) komponen utama rantai pasok yaitu:

#### 1) Fasilitas

Fasilitas di dalam distribution *Mix* berupa fasilitas fisik (pabrik, gudang, dan terminal) semakin banyak penyeberan fasilitas secara geografis maka semakin tinggi tingkat responsive perusahaan terhadap kebutuhan konsumen. Namun, hal tersebut akan menimbulkan biaya tinggi dan proses yang tidak efisien sehingga diperlukan kajian yang mendalam untuk kebijakan lokasi yang menyeimbangkan biaya pengadaan fasilitas dengan tingkat responsive yang dikehendaki. Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan antara lain tenaga kerja, infrastruktur, dan pajak.

## 2) Proses produksi

Proses produksi mencakup aktivitas perencanaan kapasitas sumber daya perusahaan untuk menghasilkan produk/jasa, pengendalian kualitas, dan perencanaan bahan kerja. Strateginya terdiri dari chase, level, atau outsource.

## 3) Inventori

Perbedaan waktu produksi dan lamanya pengiriman menyebabkan risiko proses produksi atau penjualan terhambat sehingga disediakan inventori tambahan supaya setiap proses terus berjalan dengan baik. Setiap unit barang yang disimpan dalam inventori (gudang) harus dipantau secara efektif. Setiap jenis barang yang berbeda jenis, dimensi, dan warna harus memiliki nomor identitas tersendiri.

## 4) Informasi

Informasi merupakan alat bantu koordinasi antar pihak di dalam supply chain, sangat penting terutama dalam mendukung operasional harian.

## 5) Harga.

Harga yang dimaksud adalah harga jual kepada konsumen dan harga jual antarpihak di dalam supply chain. Kualitas dan harga jual produk/jasa sangat ditentukan oleh kinerja setiap komponen yang ada di dalam supply chain.

Kekurangan pada salah satu komponen dapat menyebabkan hasil akhir yang tidak diharapkan.

Sama halnya dengan biaya produksi, menentukan harga jual produk perlu dilakukannya secara cermat dengan pertimbangan yang matang sebab kesalahan dalam menentukan harga jual maka perusahaan akan menghadapi masalah yaitu produk atau barang yang dijual tidak laku karena terlalu mahal atau perusahaan akan merugi karena harga terlalu murah sehingga tidak dapat menutupi biaya produksi. Dalam kaitan ini, Heri Kusdianto mengemukakan empat (4) faktor yang menentukan harga jual produk yaitu:

1) Konsumen

Dalam hal ini perusahaan dituntut untuk konsumen oriented, bahwa prioritas perusahaan dalam proses bisnis adalah para pelanggan. Artinya dalam hal menentukan harga jual harus sesuai dengan daya beli konsumen yang menjadi target.

2) Biaya

Biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual produk. Oleh sebab itu dalam menentukan harga jual perusahaan harus menghitung semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. Jangan sampai harga jual produk lebih rendah dari biaya produksi atau tidak dapat menutupi biaya produksi.



### 3) Kompetitor

Dalam hal ini, perusahaan harus ada harga pasaran untuk produk sejenis yang ditawarkan oleh kompetitor. Perusahaan dalam menentukan harga jual harus bisa memastikan untuk harga produk dengan kualitas yang sama, perusahaan memiliki harga yang dapat bersaing dengan kompetitor.

### 4) Keuntungan usaha

Dalam menentukan harga jual produk, perusahaan harus menetapkan besarnya laba yang ingin dicapai. Harga jual produk bisa dikatakan baik apabila dapat memberikan laba sesuai dengan yang diharapkan. (Ranita, 2022)

Dalam kaitan dengan penentuan harga jual, Afrida Musaidila juga mengemukakan dua (2) cara pendekatan, yaitu;

#### 1) Penetapan harga biaya plus

Dalam menentukan harga jual per unit produk dengan menggunakan metode ini harus menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang anda kehendakki pada unit tersebut.

#### 2) Penetapan harga mark-up

Penetapan harga mark up ini hampir sama dengan penetapan harga biaya plus. Perusahaan lebih banyak

menggunakan penetapan harga mark-up ini, karena cara ini lebih sederhana. (Faisal, 2020)

Mulyadi juga mengemukakan metode penentuan harga jual, yaitu:

a) *Cost-Plus Pricing*

*Cost-Plus Pricing* merupakan metode penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. (Toar et al., 2017)

Dalam kaitan ini, Supriyono dalam Monica Felicia Mutiarasari Putri menyatakan, taksiran biaya penuh dapat dihitung menggunakan dua pendekatan yaitu:

1) Penghitungan harga jual berdasar harga pokok produksi penuh (*Full Cost-Plus Mark-Up*).

Dalam pendekatan harga pokok penuh dalam penentuan harga jual berdasarkan cost-plus, pengertian biaya dalam hal ini adalah biaya untuk memproduksi satu unit produk. Dalam pengertian biaya tersebut tidak termasuk biaya non produksi. Oleh karena itu, target harga jual dengan menggunakan pendekatan ini ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan tingkat keuntungan yang diharapkan (required profit margin) atau mark-up yang diinginkan sehingga pendekatan ini disebut pula dengan metode biaya penuh ditambah mark-up.

Mark-up yang ditambahkan tersebut digunakan untuk menutup biaya nonproduksi dan untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Rumus penghitungan yang digunakan adalah:

**Tabel 1.**  
**Rumus Mark-Up**

Biaya bahan baku	Rp xx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xx
Biaya overhead variable	Rp xx
Biaya overhead tetap	<u>Rp xx</u> +
Biaya nonproduksi variabel per unit	Rp xx
Jumlah biaya variabel	Rp xx
Mark-up= ...% x Rp xx =	<u>Rp xx</u> +
Harga jual per unit produk	Rp xx

Sumber: (Mulyadi, 2015)

Penghitungan harga jual berdasar harga pokok produksi variabel (*Variable Cost-Plus Mark-up*)

Pendekatan harga pokok produksi penuh sebagai dasar penentuan harga jual menekankan penggolongan biaya berdasar fungsi, sedangkan pendekatan biaya variabel sebagai dasar penentuan harga jual menekankan penggolongan biaya berdasarkan perilakunya. Pendekatan biaya variabel disebut juga pendekatan laba kontribusi. Pada pendekatan biaya variabel, penentuan harga jual produk atau jasa ditentukan sebesar biaya variabel ditambah mark-up yang harus tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Metode ini disebut pula metode biaya variabel

ditambah mark-up. (Monica Felicia Mutiarasari Putri, 2017)

Rumus penghitungan yang digunakan dalam penentuan harga jual dengan metode harga pokok variabel ditambah mark-up adalah:

**Tabel 2.**  
**Harga Pokok Tambah Rumus Mark-Up**

Biaya bahan baku	Rp xx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xx
Biaya overhead variable	<u>Rp xx</u> +
Biaya nonproduksi variabel per unit	Rp xx
Jumlah biaya variabel	Rp xx
Mark-up= ...% x Rp xx =	<u>Rp xx</u> +
Harga jual per unit produk	Rp xx

Sumber: (Mulyadi, 2015)

a. Perhitungan Harga Jual per Unit

Dalam perhitungan/penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan persentase markup.

Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan sebagai berikut :

**Tabel 3.**  
**Rumus Harga Jual Atas Dasar Biaya**

Biaya Harga jual per unit = berhubungan langsung+ presentase mark up dengan volume (per unit)

Sumber: (Mulyadi, 2015)

Markup adalah selisih antara harga jual dengan biaya untuk memproduksi barang atau jasa. Dengan kata lain, ini merepresentasikan keuntungan yang diperoleh penjual untuk setiap unit produk atau jasa. (Faisal, 2020)

Presentase markup dapat dihitung menggunakan rumus yaitu:

**Tabel 4.**  
**Presentase Mark Up**

$$\text{Persentase MarkUp} = \frac{(\text{harga jual} - \text{biaya})}{\text{biaya}}$$

Sumber: (Mulyadi, 2015)

Jika biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan Full Costing maupun Variable Costing, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua: biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk.

b. Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan (*Time and Material Pricing*)

Penentuan harga jual ini ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode

penentuan harga jual ini biasanya digunakan pada perusahaan jasa atau perusahaan yang menjual jasa reparasi suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen.

Sebelum menghitung harga jual, penting untuk mengetahui harga pokok penjualan, agar laba dapat diperhitungkan dengan baik. Menurut Novia Widya Utami, Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan secara langsung oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dijual. Perhitungan ini dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan perusahaan saat akan memproduksi barang atau jasa. Dan dapat digunakan untuk menentukan harga jual produk, menghitung laba rugi perusahaan dari penjualan produk, dan melihat realistis atau tidaknya biaya produksi yang diterapkan. Umumnya, biaya HPP terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. (Faisal, 2020)

Pada bagian lainnya, Novia Widya Utami mengemukakan bahwa ada beberapa langkah yang

harus diperhatikan dalam menghitung HPP perusahaan, yaitu:

1. Menghitung Seluruh Bahan Baku yang Digunakan

Rumus yang digunakan untuk menghitung bahan baku, yaitu:

**Tabel 5.**  
**Rumus Bahan Baku Terpakai**

Bahan Baku Terpakai = Saldo Awal Bahan Baku + Pembelian Bahan Baku - Saldo Akhir Bahan Baku.

Sumber: (Mulyadi, 2015)

2. Menghitung Biaya Produksi Lainnya.

Biaya-biaya tersebut diantaranya adalah biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead seperti biaya bahan baku yang bersifat tidak pokok seperti biaya listrik, biaya reparasi, biaya pemeliharaan, dan sebagainya.

3. Menghitung Total Biaya Produksi.

Total biaya produksi merupakan sebagian biaya yang dikeluarkan saat barang telah masuk ke dalam proses produksi dan biaya yang dikeluarkan untuk produksi barang tersebut.

Rumus yang digunakan untuk menghitung total biaya produksi yaitu:

**Tabel 6.**  
**Rumus Total Biaya Produksi**

Total Biaya Produksi = Bahan Baku Yang Digunakan + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Produksi.

Sumber: (Mulyadi, 2015)

#### 4. Menghitung Harga Pokok Produksi

Rumus yang digunakan untuk menghitung Harga Pokok Produksi, yaitu:

**Tabel 7.**  
**Rumus Harga Pokok Produksi**

$\text{Harga Pokok Produksi} = \text{Total Biaya Produksi} + \text{Persediaan Barang Dalam Proses Produksi Awal} - \text{Persediaan Barang Dalam Proses Produksi Akhir.}$
---

Sumber: (Mulyadi, 2015)

#### Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)

Rumus yang digunakan untuk menghitung Harga Pokok Penjualan, yaitu:

**Tabel 8.**  
**Rumus Harga Jual**

$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Biaya Non Produksi} + \text{Laba yang Diharapkan.}$
--

Sumber: (Mulyadi, 2015)

Mereview kelima langkah tersebut diatas dapat disusun rumus perhitungan Harga Pokok Penjualan sebagai berikut:

**Tabel 9.**  
**Rumus Harga Pokok Penjualan**

$\text{HPP} = \text{Bahan Baku Terpakai} + \text{biaya tenaga kerja} + \text{Biaya Overhead} + \text{Persediaan barang(Inventori) awal} - \text{Inventori akhir.}$
--

Sumber: (Mulyadi, 2015)

Kaitan dengan penentuan Harga Pokok Penjualan, Jan Horas Veriyadi Purba dan Ade Rosandi mengemukakan bahwa penentuan harga



pokok barang yang dijual atau harga pokok penjualan pada perusahaan manufaktur agak berbeda jika dibandingkan dengan perusahaan dagang. Didalam perusahaan dagang, harga pokok penjualan dihitung dengan cara sebagai berikut:

**Tabel 10.**  
**Menghitung Harga Pokok Penjualan**

$$\begin{array}{l} \text{Persediaan Awal Barang Dagangan (+)} \\ \text{Pembelian Barang Dagang (-)} \\ \hline \text{Persediaan Akhir Barang Dagangan =} \\ \text{Harga Pokok Penjualan} \end{array}$$

Sumber: (Mulyadi, 2015)

Pada perusahaan-perusahaan industri dimana barang yang dijual bukan berasal dari pembelian, tetapi berasal dari hasil produksi dalam perusahaan itu sendiri, maka perhitungan harga pokok penjual dilakukan sebagai berikut:

$$\begin{array}{l} \text{Persediaan Awal Barang jadi (+)} \\ \text{Harga Pokok Produksi Yang Selesai Dikerjakan (-)} \\ \hline \text{Persediaan Akhir Barang Dagangan =} \\ \text{Harga Pokok Penjualan} \end{array}$$

Sumber: (Mulyadi, 2015)

Dengan membandingkan kedua perhitungan diatas, Jan Horas Veriyadi Purba dan Ade Rosandi menyimpulkan bahwa harga pokok barang yang selesai dikerjakan pada perusahaan industri, sama

kedudukannya dengan pembelian barang dagangan perusahaan dagang.

#### 5. Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Menurut mulyadi (2014) Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan volume kegiatan merupakan penggolongan biaya sesuai dengan aktivitas perusahaan terutama untuk tujuan perencanaan, pengendalian serta pengembangan keputusan. Berdasarkan perilakunya terhadap kegiatan perusahaan biaya dapat dikelompokkan menjadi:

a. Biaya tetap (*Fixed Cost*) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu.

Karakteristik biaya tetap adalah:

- 1) Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkat tertentu.
- 2) Pada biaya tetap, biaya persatuan akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya per satuan.

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan

volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan maka semakin tinggi pula total biaya variabel. Elemen biaya variabel ini terdiri atas: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung yang dibayar per buah produk atau per jam, biaya overhead pabrik variabel, biaya pemasaran variabel.

## **2. Tinjauan Ekonomi Syariah**

### **a. Penetapan Harga Jual**

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual-beli diperbolehkan dalam ajaran Islam, selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli. (Angga Kharisma Akbar, 2022)

Ketahuilah bahwa berdagang adalah usaha manusia untuk memperoleh dan meningkatkan pendapatannya dengan mengembangkan properti yang dimilikinya, dengan cara membeli komoditi dengan harga murah dan menjualnya dengan harga mahal, baik barang tersebut berupa tepung atau hasil-hasil pertanian, binatang ternak, maupun kain. Jumlah nilai yang tumbuh dan berkembang

itulah yang dinamakan laba. (Angga Kharisma Akbar, 2022)

Orang yang berusaha mendapatkan keuntungan tersebut, mungkin dengan menimbun komoditi tersebut ketika nilainya di pasar murah dan mengeluarkannya dikemudian hari ketika pasar membutuhkannya sehingga diperoleh keuntungan yang melimpah, dan mungkin juga dengan mengekspornya ke daerah atau kerajaan lain dimana komoditi tersebut dihargai lebih tinggi dibandingkan dalam negeri dimana komoditi tersebut berasal, sehingga akan diperoleh keuntungan yang melimpah. (Indah Apriliani, 2018)

Hukum dalam menentukan harga adalah apabila penguasa atau wakilnya atau siapa saja yang memimpin umat Islam memerintahkan pelaku pasar untuk tidak menjual barangnya kecuali dengan harga tertentu, maka dilarang untuk menambah atau mengurangnya untuk kemaslahatan. (Indah Apriliani, 2018)

Para ulama berbeda pendapat tentang penentuan harga. Pendapat terkuat adalah pendapat tidak diperbolehkannya penentuan harga, yang merupakan pendapat kebanyakan ulama. Pendapat kedua mengatakan diperbolehkan menentukan harga apabila dibutuhkan. Sebagian ulama mazhab Maliki berpendapat bahwa penguasa bisa melarang orang yang ingin menjual barang

lebih murah dari yang dijual orang lain dan dikatakan kepadanya, “juallah seperti orang lain menjual. Apabila tidak, maka keluarlah dari kami, sehingga tidak membahayakan penghuni pasar.” Maksudnya di sini menjelaskan pendapat-pendapat itu dan dalil-dalilnya, karena hal itu bisa dilihat di kitab-kitab fikih, politik syariat dan lain sebagainya. (Indah Apriliani, 2018)

Umar adalah orang yang pertama melakukan campur tangan untuk mengatur harga dalam Islam. Atsar yang berbicara tentang campur tangan Umar dalam mengawasi harga mempunyai beberapa petunjuk. Ada yang menunjukkan larangan pengurangan harga, ada yang menyuruh untuk menjual dengan harga pasar. (Indah Apriliani, 2018)

Agama Islam senantiasa mendorong para produknya untuk melakukan berbagai kegiatan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam rangka menegakkan agama yang rahmatan lilalamin. Salah satunya adalah transaksi ekonomi berupa barang dan jasa yang mengakibatkan adanya permintaan dan penawaran yang pada akhirnya menghadirkan sebuah kegiatan yang bernama pasar. (Fatmala, 2019)

Hal ini akan dapat membuat pasar memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian. Disamping itu, pasar juga memiliki fungsi strategis, yaitu sebagai sebuah

tempat bertemunya para pedagang dan pembeli atau produsen dan konsumen dalam kegiatan perdagangan. Kedua pihak tersebut akan saling menentukan dan mempengaruhi harga. (Fatmala, 2019)

Sebelum menetapkan harga ada beberapa konsep dalam Ekonomi Islam yang perlu diperhatikan, yaitu :

#### 1. Permintaan dan Penawaran,

Permintaan suatu barang atau jasa yang diminta pada tingkat harga tertentu dan jumlah tertentu. faktor biaya pun mempengaruhi tingkat harga yang ditetapkan. Akan tetapi biaya total tidak mempengaruhi suatu tingkat permintaan konsumen terhadap produk yang diminatinya. Hal ini menunjukkan bahwa selera konsumen mempengaruhi suatu tingkat permintaan.

#### 2. Harga Yang Adil Dalam Islam

Ajaran Islam memberikan jalan tengah untuk berbagai segala aspek kehidupan. Misalnya antara dunia dan akhirat, antara rasio dan hati, antara rasio dan norma, antara idealisme dan fakta, antara individu dan masyarakat dan sebagainya. Ajaran Islam mengacu berbagai sumber yang telah ditetapkan dalam Al-Quran dan As-sunnah.

Penentuan harga harus adil, sebab keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dalam semua transaksi yang islami. Keadilan merupakan nilai paling

sesuai dalam Ekonomi Islam. Menegakkan keadilan dan pemerantas kezaliman adalah tujuan utama risalah para Rasul-Nya. Keadilan sering kali diletakkan sederajat dengan kebajikan dan ketakwaan. Seluruh ulama terkemuka sepanjang sejarah Islam menempatkan keadilan sebagai unsur paling utama dalam maqasyid syari'ah. (Fatmala, 2019)

Harga yang adil ini dijumpai dalam beberapa terminologi, antara lain: si'r al-mithl, thaman al-mithl dan qimah al-adl. Istilah qimah al-adl (harga yang adil) pernah digunakan oleh Rasulullah Saw. Dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak, dimana budak ini menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil atau qimah al-adl (Sahih Muslim). (Tiara, 2018)

Istilah qimah al-adl juga banyak digunakan oleh para hakim yang telah mengodifikasi hukum Islam tentang transaksi bisnis dalam objek barang cacat yang dijual, perebutan kekuasaan, memaksa penimbunan barang untuk menjual barang timbunannya, membuang jaminan atas harta milik dan sebagainya. (Tiara, 2018)

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi islami. Pada prinsipnya 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 (kedzaliman) sehingga merugikan salah satu pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya. (Tiara, 2018)

Menurut Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), berdasarkan makna yang adil dalam Al-quran sebagaimana disebutkan diatas, maka bisa diturunkan sebagai nilai turunan yang berasal darinya sebagai berikut :

a. **Persamaan Kompensasi**

Persamaan kompensasi adalah pengertian adil yang paling umum, yaitu bahwa seseorang harus memberikan kompensasi yang sepadan kepada pihak lain sesuai dengan pengorbanan yang telah dilakukan inilah yang menimbulkan hak kepada seseorang yang telah melakukan pengorbanan untuk memperoleh balasan yang seimbang dengan pengorbanannya.



b. Persamaan Hukum

Persamaan hukum disini berarti setiap orang harus diperlakukan sama didepan hukum. Tidak boleh ada diskriminasi terhadap seseorang didepan hukum atas dasar apapun juga. Dalam konteks ekonomi, setiap orang harus diperlakukan sama dalam setiap aktivitas maupun transaksi ekonomi, tidak ada alasan untuk melebihkan hak suatu golongan atas golongan lain hanya karena kondisi yang berbeda dari kedua golongan tersebut.

c. Moderat

Moderat disini sebagai posisi tengah-tengah. Nilai adil disini dianggap telah diterapkan seseorang jika orang yang bersangkutan maupun memosisikan dirinya dalam posisi tengah. Hal ini memberikan suatu implikasi bahwa seseorang harus mengambil posisi di tengah dalam arti tidak mengambil keputusan yang terlalu memperberat ataupun keputusan yang terlalu memperingan, misalnya dalam hal memberikan kompensasi.

d. Proporsional

Adil tidak selalu diartikan sebagai kesamaan hak, namun hak ini disesuaikan dengan ukuran setiap individu atau proporsional, baik dalam sisi tingkat kebutuhan, kemampuan, pengorbanan, tanggung

jawab ataupun kontribusi yang diberikan oleh seseorang.

### 3. Laba (Keuntungan)

Laba adalah selisih lebih atas penjualan bersih dari harga pokok biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikan bahwa keuntungan / laba merupakan selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual, dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan, yang terlihat dan tersembunyi.

### 4. Larangan Ikhtikar (Penimbunan)

Rasulullah telah melarang praktik ikhtikar, yaitu secara sengaja menahan atau menimbun (hoarding) barang, terutama pada saat terjadi kelangkaan, dengan tujuan untuk menaikkan harga dikemudian hari. Bersumber dari Said bin Al-musyab dan Ma'mar bin Abdullah al-Adwi bahwa Rasulullah Saw. Bersabda: "Tidaklah orang melakukan ikhtikar itu melainkan berdosa." (Angga Kharisma Akbar, 2022)

Praktik ikhtikar akan menyebabkan mekanisme pasar terganggu, dimana produsen kemudian akan menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga normal. Penjual akan mendapatkan untung besar, sedangkan konsumen akan menderita kerugian. Jadi,

akibat ikhtikar maka masyarakat luas dirugikan oleh sekelompok kecil yang lain. Maka pemerintah dapat melakukan berbagai upaya menghilangkan penimbunan ini (misalnya, dengan penegakkan hukum), bahkan juga dengan intervensi harga.

Ibnu Taimiyah mengakui ide tentang keuntungan yang merupakan motivasi para pedagang. Menurutnya para pedagang berhak memperoleh keuntungan melalui cara-cara yang dapat diterima secara umum tanpa merusak kepentingan dirinya sendiri dan kepentingan para pelanggannya. (Fatmala, 2019)

Dalam bermuamalah (jual-beli) semuanya diperbolehkan kecuali ada ketentuan yang dilarang oleh syariat Islam. Jadi setiap transaksi bisnis harus didasarkan prinsip kerelaan antara kedua belah pihak dan tidak bathil (tidak ada pihak yang mendzhalimi dan didzhalimi), sehingga jika ingin memperoleh hasil harus mau mengeluarkan biaya (hasil usaha muncul bersama biaya) dan jika ingin untung harus mau menanggung resiko (untung bersama resiko). (Fatmala, 2019)

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*).
2. Berdasarkan persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ihtikar) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.
3. Kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.
4. Keterbukaan (*transparency*) serta keadilan (*justice*). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya. (Muslimin et al., 2020)

## **b. Pandangan Ulama**

Islam sangat kosen pada masalah keseimbangan harga, terutama pada bagaimana peran Negara dalam mewujudkan kestabilan harga dan bagaimana mengatasi masalah ketidakstabilan harga. Para ulama berbeda pendapat mengenai boleh tidaknya Negara menetapkan harga. (Muslimin et al., 2020)

Sebagian ulama menolak peran Negara untuk menetapkan harga, sebagian ulama lain membenarkan Negara untuk menetapkan harga. Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah SAW ke Madinah, maka beliau menjadi pengawas pasar (muhtasib). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami. (Muslimin et al., 2020)

Bukti autentik tentang hal ini adalah suatu hadis yang diriwayatkan oleh enam imam hadis (kecuali Imam Nasa'i). Dalam hadis tersebut diriwayatkan sebagai berikut : Artinya: “Manusia berkata saat itu, “Wahai Rasulullah harga (saat itu) naik, maka tentukanlah harga untuk kami.”

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ  
أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلِمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

Rasulullah SAW bersabda:

“Sesungguhnya Allahlah Zat Yang menetapkan harga, Yang menahan, Yang mengulurkan, dan yang Maha Pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta.” (HR Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi). (Muslimin et al., 2020)

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual. (Muslimin et al., 2020)

Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (al-tas'ir), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder. (Beddu & Sinuligga, 2021)

Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan Maqashid al-Syariah, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih Maqashid al-Syariah, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan). (Beddu & Sinuligga, 2021)

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. (Beddu & Sinuligga, 2021)

Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan

dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain, mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. (Beddu & Sinuligga, 2021)

Ulama Zahariyyah, sebagian ulama Malikiyah, sebagian ulama Syafiiyah, sebagian ulama Hanabilah dan imam Asy-Syaukani menyatakan berdasarkan hadits di atas tersebut menyatakan walaupun kondisi apapun penetapan harga oleh pemerintah tidak dapat dibenarkan, jika dilakukan hukumnya haram. Pematokan harga merupakan suatu kezoliman. (Muslimin et al., 2020)

Menurut mereka, baik harga itu melonjak tinggi yang disebabkan oleh tingginya permintaan, maupun ulah spekulasi maupun faktor alam, segala bentuk campur tangan pemerintah dalam penetapan harga tidak boleh. Apabila pemerintah ikut campur tangan dalam penetapan harga komoditi, berarti unsur penting dari jual beli yaitu antaradinda (kalian saling ridha). (Muslimin et al., 2020)

Mazhab Hambali dan Syafi'i menyatakan bahwa Negara tidak mempunyai hak untuk menetapkan harga. Dalil yang dijadikan pegangan adalah hadis riwayat Anas Ibnu Malik di atas. Juhur ulama berpendapat penetapan

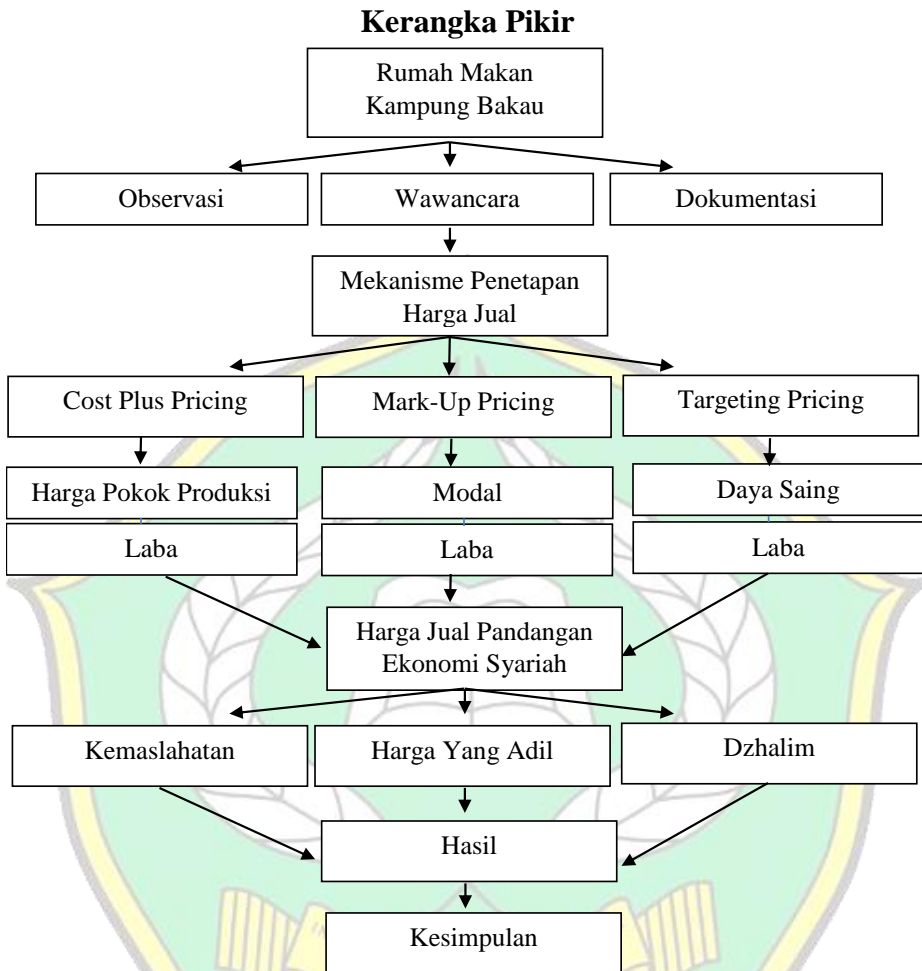


harga oleh pemerintah hukumnya haram berdasarkan hadits riwayat anas di atas. Namun, Ibnu Taimiyah menolak jumbuh ulama yang mengharamkan secara mutlak penetapan harga tersebut. (Muslimin et al., 2020)

Sejumlah ahli fiqhi Islam mendukung kebijakan pengaturan harga, walaupun baru dilaksanakan dalam situasi genting dan menekankan perlunya kebijakan harga yang adil. Pada masa kenabian dalam dunia perdagangan Arab menjadi kesepakatan bersama bahwa tingginya rendahnya permintaan terhadap komoditas ditentukan oleh harga yang bersangkutan yang mana jika tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan bila tersedia banyak barang maka harga akan menjadi murah. Dalam pembahasan harga serta hal-hal yang terkait mengungkapkan pendapat para ekonom Muslim yaitu Abu Yusuf, Al-Ghazali, Ibnu Taimiyah beserta Ibnu Khaldun. (Muslimin et al., 2020)

### **3. Kerangka Pikir**

Menurut Sugiyono (2018) mengemukakan bahwa “Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting”. Secara singkat dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1. Kerangka Pikir

Peneliti memiliki pemikiran bahwa pentingnya suatu usaha untuk mengetahui metode penentuan harga jual produk guna menjaga keberlangsungan operasionalnya, memaksimalkan laba, serta dapat mencapai target-target lain yang diharapkan nantinya. Dengan adanya teori ekonomi syariah menuntun kita untuk tidak berbuat dzhalim dalam

penentuan harga jual sehingga usaha yang dimiliki dapat menunjang keselamatan di dunia dan di akhirat kelak.

Berdasarkan bagan kerangka pikir di atas peneliti menggunakan metode penetapan harga menurut Kotler dan Keller. Metode penetapan harga menurut Kotler dan Keller terbagi menjadi 3 diantaranya *cost plus pricing*, *mark-up* dan *targeting pricing*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari yaitu berdasarkan biaya;

1. Untuk mekanisme penentuan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari menggunakan metode *cost plus pricing*.
2. Untuk menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan menggunakan metode harga pokok produksi (HPP). Metode harga pokok produksi (HPP) ini dibagi menjadi 3 unsur biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead rumah makan.
3. Mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari yaitu sudah sesuai dengan metode penetapan harga dalam ekonomi syariah, dimana penentuan harga tersebut tidak mendzalimi pihak pembeli atau tidak memberatkan pelanggan, laba yang didapatkan tidak terlalu tinggi serta adanya keseimbangan antara permintaan dan penawaran.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Dengan tujuan untuk mendapatkan hasil yang lebih komprehensif, valid, reliabel, dan obyektif mengenai penentuan harga Jual makanan perspektif ekonomi syariah di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari.

### **3.2. Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari. Waktu penelitian ini dilakukan selama 27 hari yaitu pada tanggal 14 September sampai 10 Oktober 2022 .

### **3.3. Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1.1. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif, data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, skema atau gambar yang diperoleh dari Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari. (J. R. Raco, 2018)

#### **3.3.1.2. Sumber Data**

Data primer merupakan sumber data dalam pemberian informasi dilakukan secara langsung pada pengumpul penelitian sedangkan data sekunder yaitu

data yang digunakan hanya sebagai pendukung dari data primer. (J. R. Raco, 2018)

Adapun data primer pada penelitian ini berupa data yang diperoleh dari perusahaan seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, sertifikat halal serta harga menu makanan dan minuman di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari.

Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku, jurnal, skripsi penelitian dan situs mengenai literasi biaya produksi, harga jual serta ekonomi syariah.

### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.4.1.1. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan mencari dokumen atau arsip yang dimiliki perusahaan. Seperti harga menu makanan dan minuman, struktur organisasi, sertifikat halal serta keadaan lingkungan rumah makan.

#### **3.4.1.2. Observasi**

Observasi penelitian dilakukan pada tanggal 14 November dan 1 Oktober 2022, Dalam melakukan observasi peneliti mengamati dan mencatat hasil pengamatan mengenai harga makanan dan lingkungan rumah makan. Metode observasi adalah dasar ilmu dan

dasar untuk mengetahui kebenaran ilmu. Observasi harus di lakukan secara sistematis agar sedapat mungkin data yang benar-benar.

### 3.4.1.3. Wawancara

Teknik wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti akan melaksanakan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. (J. R. Raco, 2018)

Wawancara ini dilakukan langsung dengan pihak yang berkompeten, pedoman wawancara ini digunakan untuk mengumpulkan data atau informasi dari hasil tanya jawab antara peneliti dan informan. Pedoman wawancara ini ditunjukkan kepada:

1. Nanang suuriana : Manager operasional
2. La ode sarlin : Keuangan/Admin
3. Erdin : Koordinator Waiter
4. Linda : Pelanggan
5. Ian : Pelanggan
6. Nurifa : Pelanggan
7. Irma : Pelanggan
8. Adel : Pelanggan
9. Fuji : Pelanggan

### 3.5. Teknik Analisis Data

#### 3.5.1.1. Analisis Data Kualitatif

Dari hasil dokumentasi, observasi, dan wawancara di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari. kemudian peneliti mendeskripsikan serta menarik kesimpulan dengan menggunakan studi pustaka tentang ekonomi syariah.

### 3.6. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data adalah proses mengecek dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi sehingga dapat dijabarkan dan mudah dipahami.

Pemeriksaan keabsahan data pada penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain.

Pengujian keabsahan data pada penelitian ini menggunakan dua jenis triangulasi, yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Melalui dua jenis triangulasi tersebut kita dapat mengetahui apakah sumber data yang diperoleh valid atau tidak.

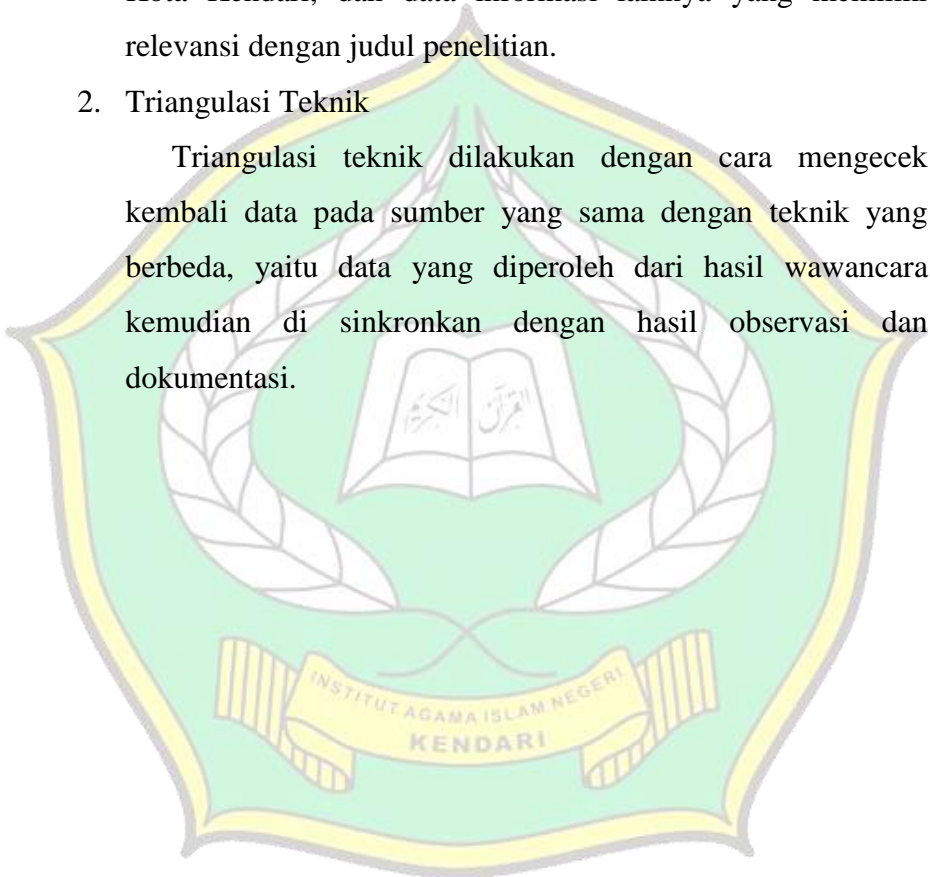
Berikut dua jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

### 1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber adalah mengecek kembali data yang diperoleh dari beberapa sumber. Sumber data yang diuji diperoleh dari narasumber di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari, dan data informasi lainnya yang memiliki relevansi dengan judul penelitian.

### 2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik dilakukan dengan cara mengecek kembali data pada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara kemudian di sinkronkan dengan hasil observasi dan dokumentasi.





## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **1. Profil Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari**

Rumah Kampung Bakau Kota Kendari berdiri pada tanggal 28 februari 2018 yang didirikan oleh ibu Irmawati, SE.,SH.,MH.,M.Kn. Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari ini tidak serta merta menjadi rumah makan yang seperti sekarang ini, awalnya hanya sebatas tempat nongkrong anak muda, yang dimana hanya memiliki beberapa meja saja dan menu makanan yang disediakan belum bervariasi hanya menjual aneka gorengan, kopi dan aneka minuman dingin, tempatnya juga belum seluas sekarang.

Dengan adanya tambahan modal, owner mempunyai ide untuk membangun Rumah Makan Kampung Bakau ini dan kebetulan letaknya juga yang strategis yaitu berada ditengah hutan mangrove yang kemudian di jadikan konsep oleh owner untuk membangun eco wisata kuliner yaitu menggabungkan antara wisata dan kuliner, seperti yang kita lihat sekarang ini Rumah Makan Kampung Bakau sudah berkembang pesat yang dimana sudah memiliki banyak pelanggan dari dalam dan luar kota Kendari.

Rumah Makan Kampung Bakau saat ini sudah memiliki lebih dari 40 meja, dan beberapa tempat dengan konsep

lesehan, pondok, emperan, view pantai, dan ruangan-ruangan lainnya. Adapun menu-menu yang disediakan dari Rumah Makan Kampung Bakau yaitu:

**Tabel 11.**  
**Harga Menu Makanan dan Minuman**

1. Cumi Goreng Tepung	Rp. 50.000/porsi
2. Cumi Masak Hitam	Rp. 40.000/porsi
3. Cumi Bakar	Rp. 16.000/ons
4. Cumi Asam Manis	Rp. 45.000/porsi
5. Udang Asam Manis	Rp. 40.000/porsi
6. Udang Goreng Tempura	Rp. 80.000/porsi
7. Udang Bakar Super	Rp. 30.000/Ons
8. Lobster Super Hidup	Rp. 100.000/ons
9. Lobster Asam Manis	Rp. 60.000/ons
10. Lobster Bakar Rica	Rp. 60.000/ons
11. Udang Kipas Asam Manis	Rp. 200.000/porsi
12. Udang Kipas BBQ	Rp. 50.000/porsi
13. Udang Kipas Lada Hitam	Rp. 50.000/porsi
14. Sinonggi Besar	Rp. 20.000/porsi
15. Terong Goreng	Rp 20.000/porsi
16. Cah Kangkung	Rp 15.000/porsi
17. Air Mineral	Rp 7.000
18. Jeruk Manis Hangat	Rp 15.000
19. Sop Buah	Rp 25.000
20. Es Kelapa Muda	Rp 25.000

Sumber: Administrasi Rumah Makan Kampung Bakau

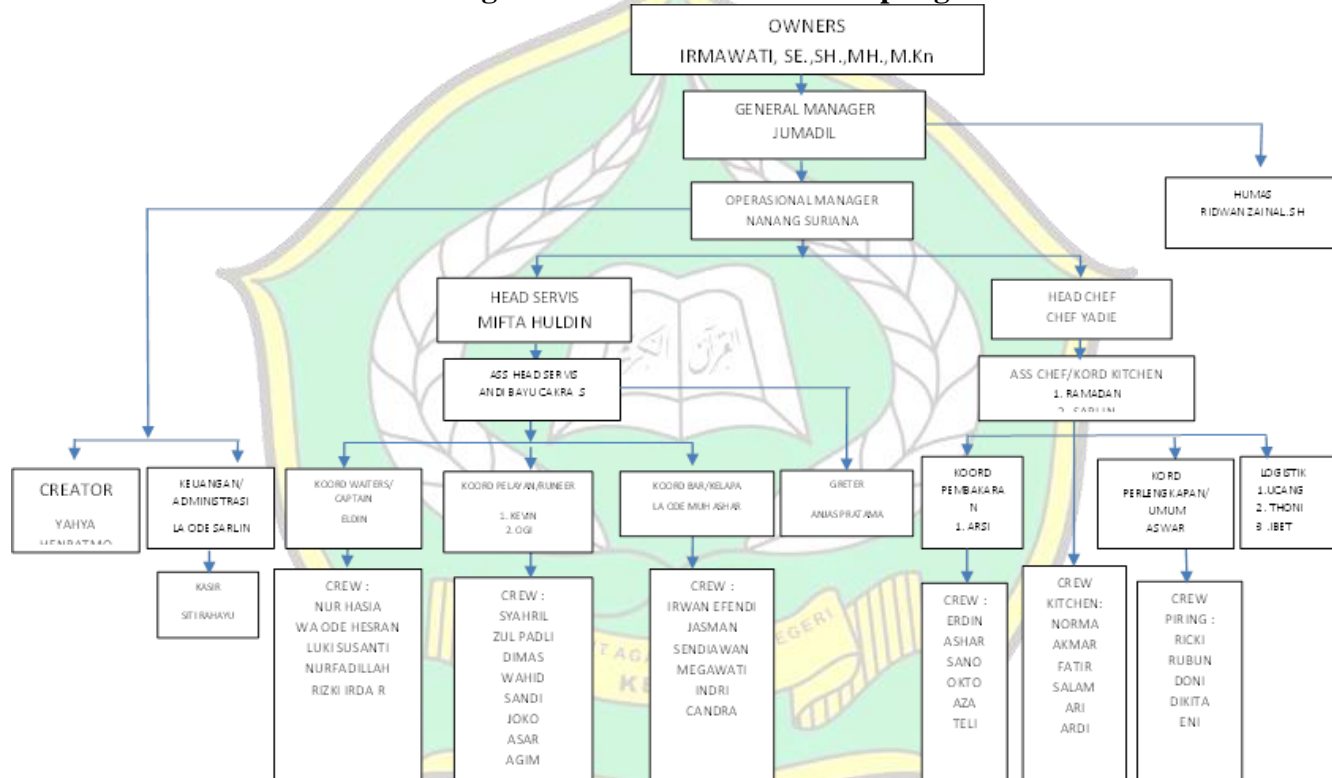
Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari buka setiap hari dimulai jam 10 pagi sampai jam 9 malam. Jumlah karyawannya saat ini sebanyak 66 orang yang terbagi dalam 2 shift kerja yaitu pagi dan sore untuk shift pagi mulai bekerja dari jam 10 pagi sampai jam 5 sore selanjutnya shift sore bekerja dari jam 5 sore sampai jam 9 malam.

Rumah Makan Kampung Bakau juga sudah memiliki cabang baru yaitu Caffe Bakau Kota kendari yang didirikan pada tahun 2020, diamana tahun tersebut juga merupakan tahun emas bagi Rumah Makan Kampung Bakau karena sudah banyak dipadati pelanggan baik siang maupun malam hari dan sampai saat ini Rumah Makan Kampung Bakau masih eksis didunia kuliner Kota Kendari.

Adapun struktur organisasi Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari yaitu sebagai berikut:



**Gambar. 2**  
**Struktur Organisasi Rumah Makan Kampung Bakau**



Sumber: Administrasi Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari

## 2. Mekanisme Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari

Pengetahuan tentang penetapan harga oleh sebagian pengusaha dalam melakukan bisnisnya seperti rumah makan masih banyak yang tidak mengetahuinya, karena sebagian pedagang hanya melakukan penetapan harga dengan berorientasikan pada keuntungan dan kerugian dalam bisnis perdagangannya. Metode penetapan harga menurut Kotler dan Keller (2016) pada dasarnya terbagi menjadi 3 metode di antaranya:

1. *Cost Plus Pricing Method*, metode ini merupakan metode penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan dari hitungan harga pokok produksi (HPP) atau dengan dasar biaya penuh. Rumus cost plus pricing adalah ( Harga Jual = Modal Atau HPP + Presentase Laba) Sedangkan untuk menentukan harga pokok produksi (HPP) menggunakan rumus:  $HPP = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead}$
2. *Mark-Up Pricing*, metode ini adalah sebuah peningkatan harga atau jumlah rupiah yang telah ditambahkan pada biaya dari sebuah produk untuk memproduksi harga jual.
3. Sedangkan *Target Pricing*, adalah proses menghitung daya saing pasar dan menambahkan margin keuntungan standar pada harga eceran sehingga perusahaan dapat memperkirakan biaya maksimum produk baru.

Pada tanggal 01 oktober 2022 peneliti mengecek kembali keabsahan data terkait penentuan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari, bahwa yang menentukan harga jual makanan adalah owner sedangkan yang menghitung biaya bahan baku yang terpakai adalah kepala koki.

Adapun mekanismenya yaitu menghitung seluruh biaya bahan baku yang digunakan dari setiap menunya, menghitung seluruh modal yang dikeluarkan, kemudian merundingkan harga yang cocok agar nanti laba yang didapatkan bisa diperhitungkan dengan baik atas dasar dari biaya yang dikeluarkan dimulai dari bahan baku, tenaga kerja, Gas, listrik, biaya pemeliharaan barang dan lain sebagainya. (wawancara Nanang Suriana, 16.09.2022, pukul 16.47)

Contoh mekanismenya seperti pada menu keping asam manis harga jualnya yaitu Rp 150.000/porsi untuk menentukan harga jual menu tersebut pastinya terlebih dahulu koki melihat dari biaya bahan mentahnya kemudian ditambah dengan biaya produksinya setelah itu estimasi harga bahan yang terpakai dari menu tersebut lalu menentukan berapa keuntungan yang diperoleh untuk perusahaan dengan presentase laba yang diinginkan sebanyak 50%”.

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk menentukan harga jual keping asam manis diatas, atas dasar biaya penuh dengan presentase laba yang diinginkan. Jadi untuk menghitung biaya penuhnya menggunakan rumus harga pokok produksi (HPP) sedangkan untuk harga jual produknya

menggunakan rumus cost plus pricing metode dengan presentase laba 50%. Adapun rinciannya sebagai berikut:

Biaya Bahan Baku:

2 Genggam Beras	: Rp 5.000
2 Ekor Kepiting	: Rp 48.000
3 Sdm Kecap	: Rp 2.000
3 Sdm Saus Tomat	: Rp 2.000
2 Sdm Saus Tiram	: Rp 2.000
3 Sdm Saus Sambal	: Rp 2.000
2 Lembar Daun Jeruk	: Rp 500
1 Batang Daun Bawang	: Rp 500
1 Butir Telur	: Rp 3.000
1 Sdt Garam	: Rp 500
1 Sdt Gula Pasir	: Rp 2.000
½ Sdt Merica	: Rp 500
50 ml Air	: Rp 2.000
3 Sdm Miyak	: Rp 3.000 +
<b>Total Bahan Baku</b>	<b>= Rp 73.000</b>

Biaya Tenaga kerja

Biaya Tenaga Kerja	: Rp 20.000 +
<b>Total</b>	<b>= Rp 20.000</b>

Biaya Overhead

Gas	: Rp 7.000 +
<b>Total</b>	<b>= Rp 7.000</b>

$$\begin{aligned} \text{Total HPP} &= \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead} \\ &= \text{Rp } 73.000 + \text{Rp } 20.000 + \text{Rp } 7.000 \end{aligned}$$

Jadi Total HPP= Rp 100.000

Berdasarkan hasil observasi wawancara diatas untuk menghitung harga jual produk di Rumah Makan Kampung

Bakau Kota Kendari menggunakan rumus cost plus pricing metode:

$$\begin{aligned}\text{Rumus cost plus pricing metode} &= \text{Modal atau HPP} + \text{Presentase Laba} \\ &= \text{Rp } 100.000 + 50 \% \\ &= (50\% \times \text{Rp } 100.000) + \text{Rp } 100.000 \\ &= \text{Rp } 50.000 + \text{Rp } 100.000 \\ &= \text{Rp } 150.000\end{aligned}$$

“Untuk saingan usaha juga kami rasa sejak awal terbentuknya rumah makan ini kami tidak memiliki saingan karena konsep yang kami tawarkan berbeda dari rumah makan lainnya yaitu eco wisata kuliner serta tujuan sasaran kami yaitu semua kalangan. Jadi harga yang kami tetapkan itu kami rasa sudah sesuai dengan seluruh biaya yang dikeluarkan dengan landasan tidak memberatkan pelanggan.”

Dari hasil observasi penulis pada tanggal 14 september 2022 penulis menghasilkan data yang berupa data harga menu makanan dan minuman, serta struktur organisasi. Penulis juga melihat bahwa Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari memiliki 66 karyawan dan mayoritas laki-laki, serta memiliki banyak pelanggan.



### **3. Pandangan Ekonomi Syariah Dalam Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari**

Dalam pandangan ekonomi syariah penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari berdasarkan laba yang diinginkan sudah sesuai dengan ekonomi syariah, dan setelah melihat pada teori bahwa penetapan harga jual berdasarkan syari'at Islam yakni yang pertama adalah permintaan dan penawaran, laba, serta tidak menzalimi. Berdasarkan unsur penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari dapat disimpulkan bahwa rumah makan tersebut sudah sesuai dengan tiga syarat diatas.

#### **1. Permintaan dan Penawaran**

Dalam teori permintaan dan penawaran di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari tidak tergantung pada banyaknya pelanggan, meskipun pelanggan semakin banyak kemudian ada satu menu yang menjadi andalan atau paling diminati, Rumah Makan Kampung Bakau tidak menaikkan harganya. Oleh karena itu, hal ini sudah sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

#### **2. Laba**

Laba yang diambil Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari adalah sebesar 50%. Dapat dilihat dalam hukum Islam bahwa tidak ada batasan tertentu bagi

seorang yang mengambil untung, tetapi dalam etika bisnis Islam seorang penjual yang baik adalah penjual yang mengambil laba tidak terlalu banyak dan tidak mendzalimi konsumennya.

Laba sangat berkaitan dengan mark-up (menaikan harga) karena dengan mark-up atau menaikkan harga perusahaan dapat mengetahui laba yang diinginkan atas dasar biaya yang dikeluarkan, untuk presentase mark-up Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari peneliti tidak dapat mengetahui karena keterbatasan informasi mengenai biaya produksi dan jumlah laba yang diperoleh tetapi berdasarkan presentase laba diatas bahwa mark-up pricing rumah makan kampung bakau dalam batas kewajaran atau sesuai dengan ekonomi syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak nanang suriana mengatakan bahwa

”faktor utama kami menaikkan harga yaitu karena besarnya biaya yang dikeluarkan untuk biaya bahan mentah dan biaya-biaya lainnya, apalagi bahan mentahnya tidak bisa bertahan lama seperti ikan, cumi, udang dengan yang lainnya untuk itu kami menaikkan harga jualnya untuk menutupi biaya bahan mentah dan biaya lainnya”.

Selanjutnya beliau juga mengatakan bahwa

”apabila laba yang kami dapatkan naik dari hasil penjualan maka ada bonus bulanan yang kami berikan

kepada karyawan, ini agar karyawan kami betah untuk bekerja disini. Selain itu ada juga tunjangan tahunan yang kami berikan yaitu berupa THR pada saat hari raya”.

### 3. Tidak Mendzhalimi

Dapat dilihat dari hasil wawancara para pelanggan mengenai penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari bahwa rumah makan tersebut dalam penetapan harganya sama sekali tidak memberatkan atau sudah sangat adil. Dalam hal ini, berarti Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari sudah sesuai dengan syariat islam yaitu tidak menzalimi konsumennya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager operasional pada tanggal 10 oktober 2022 beliau mengatakan

“pada hari-hari tertentu memang biasa ada pelanggan yang meminta reservasi untuk kegiatan gathering, ataupun ulang tahun dari sini otomatis permintaan pelanggan juga pasti akan naik pada menu-menu tertentu tetapi kami tidak menaikkan atau menurunkan harganya, harga yang ditawarkan rumah makan tidak berubah sekalipun banyak pesanan, harganya tetap sama seperti yang tertera dalam daftar menu makanan dan minuman, dan menu yang paling banyak diminati oleh pelanggan adalah paket sinonggi, udang dan kepinging.”

Lebih lanjut beliau juga mengatakan

“yang pastinya tidak dipungkiri setiap usaha apapun pasti mengharapkan laba, dan Alhamdulillah laba yang kami dapatkan seimbang dengan biaya yang dikeluarkan. Untuk masalah harga biaya produksi dan keuntungan atau mengenai keuangan lainnya mohon maaf saya tidak bisa kasih informasi karena itu adalah rahasia perusahaan, tidak bisa diketahui oleh orang luar selain dari pengelola rumah makan ini sendiri.”

## **4.2. Pembahasan**

### **1. Mekanisme Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari**

Hasil observasi dan wawancara, kepada bapak nanang suriana bahwa penentuan pertama dalam menetapkan harga jual makanan adalah dilihat dari modal awalnya, ditambah dengan biaya operasional, dan ditambahkan dengan laba yang diinginkan. Penentuan harga ini dilakukan sebelum Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari menentukan harga jual. Dari hasil wawancara penulis dan maneger operasional bahwa Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari menggunakan tiga rumus tersebut karena itu sangat penting bagi perusahaan mereka agar tidak mengalami kerugian (balik modal).

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari yaitu berdasarkan

biaya. Untuk metode penentuan harganya menggunakan metode cost plus pricing sedangkan untuk menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan menggunakan metode harga pokok produksi (HPP). Biaya di Rumah Makanan Kampung Bakau Kota Kendari juga dapat diklasifikasikan menjadi 3 biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

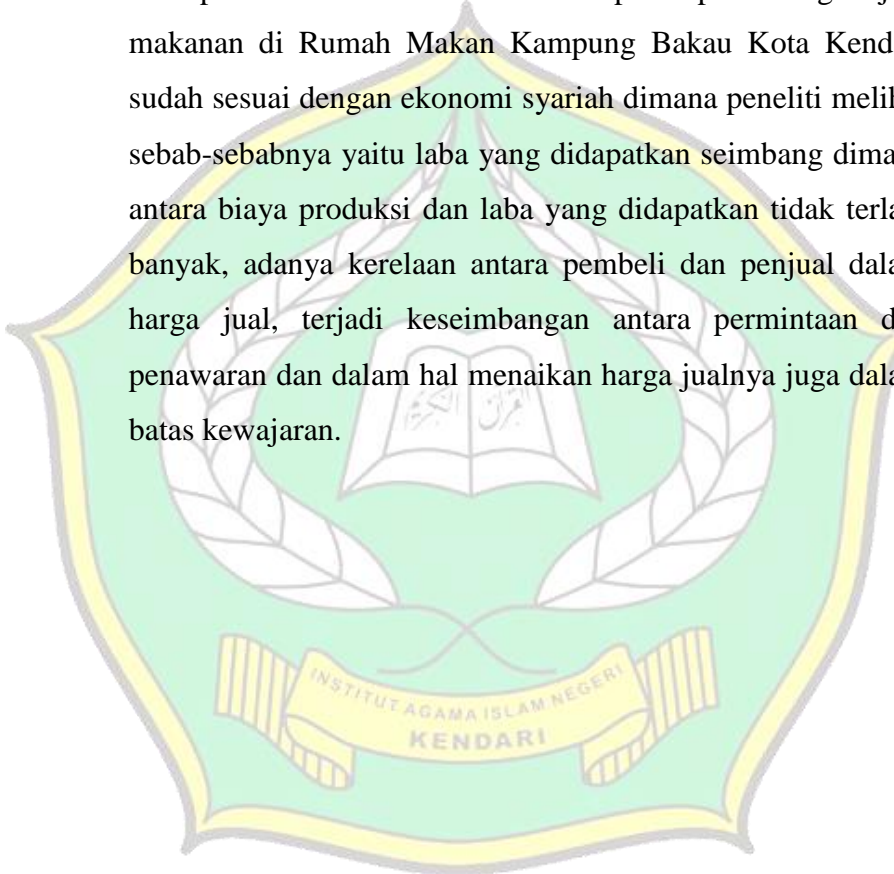
## **2. Pandangan Ekonomi Syariah Dalam Penetapan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari**

Setelah dilakukan wawancara dengan pihak Rumah Makanan Kampung Bakau Kota Kendari maka diperoleh data dan data tersebut dianalisa secara deskriptif dari pandangan ekonomi syariah kemudian disajikan untuk menjelaskan mengenai penerapan nilai ekonomi syariah terhadap sistem penetapan harga Rumah Makanan Kampung Bakau Kota Kendari.

Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan Maqashid al-Syariah, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih Maqashid al-Syariah, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan

kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan).

Dari hasil observasi dan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari sudah sesuai dengan ekonomi syariah dimana peneliti melihat sebab-sebabnya yaitu laba yang didapatkan seimbang dimana antara biaya produksi dan laba yang didapatkan tidak terlalu banyak, adanya kerelaan antara pembeli dan penjual dalam harga jual, terjadi keseimbangan antara permintaan dan penawaran dan dalam hal menaikkan harga jualnya juga dalam batas kewajaran.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di Rumah Makanan Kampung Bakau Kota Kendari peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa:

- 1 Penetapan harga jual makanan di Rumah Makanan Kampung Bakau Kota Kendari yaitu berdasarkan biaya. Untuk mekanisme penentuan harga jual makanan di Rumah Makanan Kampung Bakau Kota Kendari menggunakan metode cost plus pricing
- 2 Untuk menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan menggunakan metode harga pokok produksi (HPP). Metode harga pokok produksi (HPP) ini dibagi menjadi 3 unsur biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead rumah makan
- 3 Mekanisme penetapan harga jual makanan di Rumah Makanan Kampung Bakau Kota Kendari yaitu sudah sesuai dengan metode penetapan harga dalam ekonomi syariah, dimana penentuan harga tersebut tidak mendzalimi pihak pembeli atau tidak memberatkan pelanggan, laba yang didapatkan tidak terlalu tinggi serta adanya keseimbangan antara permintaan dan penawaran

## 5.2. Saran

1. Untuk Rumah Makan Kampung Bakau agar lebih diperhatikan lagi kebersihan lingkungannya terutama masalah sampah demi menjaga kenyamanan pelanggan dan tidak mencemari lingkungan hutan mangrove.

## 5.3. Limitasi Penelitian

Limitasi atau kelemahan pada penelitian ini adalah tidak adanya keterbukaan mengenai jumlah biaya yang dikeluarkan dan laba yang didapatkan dari pihak Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari. Penulis juga menyadari bahwa dalam penyusunan kata hingga menjadi kalimat masih jauh dari kata sempurna.





## DAFTAR PUSTAKA

### Skripsi:

- Angga Kharisma Akbar. (2022). Analisis Harga Pokok Produksi Terhadap Harga Jual Pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam ( Studi Kasus Produksi Kripik Singkong CV.Citra Lampung Di Raja Basa Bandar Lampung ).
- Faisal, F. A. (2020). Analisis Biaya Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Liquid Hero 57 Study Kasus Pada Cv . Cloud Heaven Makassar.
- Fatmala, L. Y. (2019). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing dan Metode Variable Costing Pada Harga Pembuatan Tahu (di desa puyung kecamatan jonggat kabupaten lombok tengah).
- Hasnah. (2013). Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Rumah Makan Prasmanan Arhy di Makassar).
- Indah Apriliani. (2018). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga jual Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Industri Pengolahan Ikan Teri Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung).
- Maftukhah, R. (2016). Pengaruh Biaya Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Pada Pabrik Bantal Dan Kasur Lantai “Sapanyana” Desa Dawuhan Wetan, Kedungbanteng, Banyumas, Jawa Tengah.
- Monica Felicia Mutiarasari Putri. (2017). Evaluasi Penentuan Harga Jual Produk Studi Kasus pada Kerajinan Agus Ceramics.
- Nurhayati, A. (2022). Produksi Tempe Kedelai di Kota Tembilahan dalam Perspektif Ekonomi Islam.
- Ranita. (2022). Strategi Supply Chain Management Pada PT. MERCEDES-BENZ Distribution Indonesia. 6(3).

- Tiara, P. (2018). Tinjauan hukum islam terhadap Tuslah tiket bus saat lebaran (Studi pada PO. Harapan Jaya Ponorogo). 1–98.
- Yolandari. (2019). Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur.

### **Jurnal:**

- Amshari, M. M. (2019). Analisis Biaya Dan Efisiensi Produksi Dalam Ekonomi Islam. *Jurnal Balance*.
- Beddu, M. J., & Sinuligga, P. (2021). Konsep Harga Menurut Ibnu Khaldun. *Jurnl STAI Hukum Ekonomi Syari'ah* Vol. XVI No.1.
- Garamatan, M. Z. F. R. (2021). Pentingnya Dan Kewajiban Ekonomi Syariah Di Indonesia. *Diversity: Jurnal Ilmiah Pascasarjana. Jurnal Diversity*. Vol. 01
- Jamaludin. (2020). Konsep Dasar Ekonomi Menurut Syariat Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syaria*.
- Kotler., Keller dalam Muliasari 2016. Bab II Kajian Pustaka, Kerangka Pemikiran dan Hipotesis. *Jurnal Unpas*
- Muslimin, S., Zainab, Z., & Jafar, W. (2020). Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam. *Al-Azhar Jurnal of Islamic Economics*. Vol. 2.
- Nuryadin, H. M. B. (2017). Harga Dalam Perspektif Islam. *Mazahib. Jurnal Academia*. Vol. 4.
- Toar, O., Karamoy, H., & Wokas, H. (2017). Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dan Mark Up Pricing Pada Dolphin Donuts Bakery. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan*. Vol. 5.

Wagiyo, & Lia Fransiska. (2019). Analisis Biaya Produksi dalam Rangka Penentuan Harga Jual Makanan pada Rumah Makan Meychan Serba Sepuluh ribu di Pringsewu. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen* Bulan Juni. Vol.10.

**Buku:**

J. R. Raco. (2018). *Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulannya*. Penerbit PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.





**LAMPIRAN DOKUMENTASI****Wawancara Dengan Manager Operasional**

### Wawancara Dengan Pelanggan



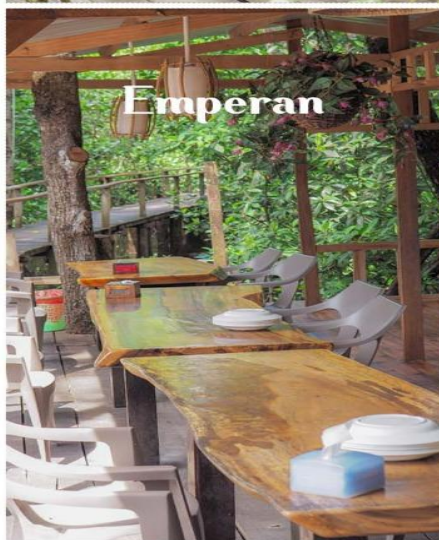
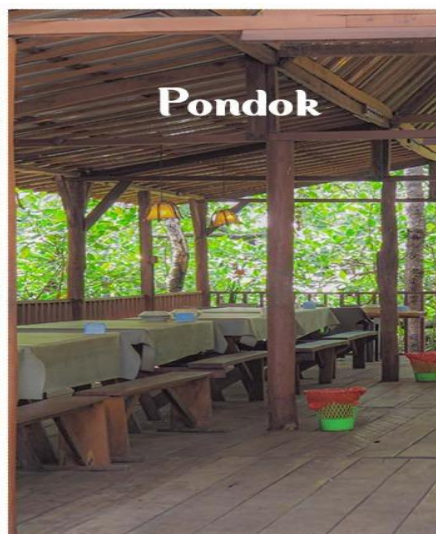
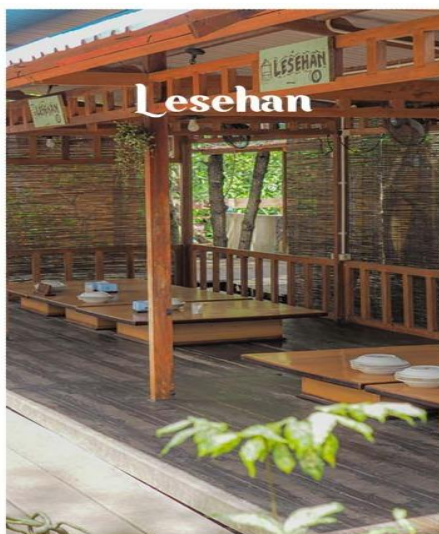








### Konsep Tempat Rumah Makan











# CERTIFICATE OF SIMILARITY

This award is given to

**NOVA ARIYANI S.B**

Title

**"Penetapan Harga Jual di Rumah Makan Kampung Bakau Kota Kendari Perspektif Ekonomi Syariah"**

This is to Certify that document detailed below has been evaluated by plagiarism/ similarity checking software IiChenscate (Turnitin). The content was found ~~plagiarism~~ free at limit 20% (below permissible) limit).



*Muhammad Saiful*  
Document Examiner



**BIOGRAFI PENULIS****1. Biodata**

Nama : Nova Ariyani Saputri Badri  
Nim : 18050101058  
Pekerjaan : Mahasiswi IAIN Kendari  
Tempat/Lahir : Laloumera / 07-12-1999  
Alamat : Desa Laloumera, Kec Besulutu Kab. Konawe  
E-mail : [novaasb00@gmail.com](mailto:novaasb00@gmail.com)

**2. Riwayat Pendidikan**

SDN 1 Laloumera : 2006 - 2012  
SMPN 2 Besulutu : 2012 - 2015  
SMKN 3 Kendari : 2015 - 2018  
IAIN Kendari : 2018 - Sekarang