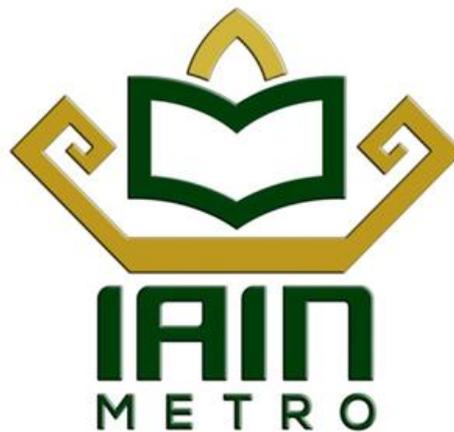


SKRIPSI

**PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN
LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo
Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)**

Oleh:

**RISKA FRIDAYANTI
NPM. 2003010053**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H / 2024 M**

**PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN
LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo
Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagian Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

RISKA FRIDAYANTI
NPM. 2003010053

Pembimbing: Nur Syamsiyah, M.E

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H / 2024 M

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : **Pengajuan Skripsi untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro

Di
Tempat

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh :

Nama : RISK A FRIDAYANTI
NPM : 2003010053
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK
MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH (Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa
Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan trima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Metro, 19 September 2024
Pembimbing,



Nur Syamsiyah, M.E
NIP. 19941129 202012 2 017

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK
MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH (Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo
Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)

Nama : RISKA FRIDAYANTI

NPM : 2003010053

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 19 September 2024
Pembimbing,



Nur Syamsiyah, M.E
NIP. 19941129 202012 2 017



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iainmetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No. β-2924/ln.28.3/D/PP.00.9/11/2024.....

Skripsi dengan Judul : PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah), Disusun Oleh: RISK A FRIDAYANTI, NPM. 2003010053, Jurusan Ekonomi Syariah (ESy) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal : Rabu/ 2 Oktober 2024.

TIM PENGUJI

Ketua/ Moderator	: Nur Syamsiyah, M.E	(.....)
Penguji I	: Hermanita, M.M	(.....)
Penguji II	: Enny Puji Lestari, M.E.,Sy	(.....)
Sekretaris	: Agus Alimuddin, M.E	(.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK
PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN
LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo
Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)

Oleh :

Riska Fridayanti
NPM. 2003010053

Konsep penentuan harga jual secara perspektif ekonomi syariah dalam bentuk apapun diperbolehkan kecuali ada dalil yang menentangnya. UD Niko Vegetarian dalam penentuan harga jual secara perspektif ekonomi syariah belum mengetahui terkait hal tersebut seperti apa dan bagaimana penerapannya, dan pada penerapan dilapangan lebih terfokus pada keuntungan secara pribadi, yakni pada saat masyarakat dalam kondisi langkanya barang UD Niko Vegetarian lebih memanfaatkan momen tersebut untuk menaikkan harga melebihi harga pasar. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi syariah pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur, Lampung Tengah.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode *Field Research* (Penelitian Lapangan) dengan pendekatan kualitatif. Sifat penelitian yang digunakan peneliti deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dalam penelitian ini pemilik UD Niko Vegetarian serta karyawannya, sumber data sekunder yang sumber referensi bagi peneliti seperti buku dan jurnal. Sedangkan dalam pengumpulan datanya dilakukan dengan cara wawancara dan juga dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwasanya dalam penentuan harga jual secara perspektif ekonomi syariah, UD Niko Vegetarian belum memperlihatkan salah satu penerapannya pada harga yang adil. Dikarenakan UD Niko Vegetarian lebih terfokuskan kepada keuntungan secara pribadi dibandingkan dengan kebutuhan masyarakat dan secara perspektif ekonomi syariah dalam penentuan harga jual hal ini merupakan harga yang tidak adil. Pada bagian iktikar UD Niko Vegetarian tidak melakukan iktikar (penimbunan), dan pada pengambilan laba UD Niko Vegetarian sudah melakukan penentuan harga jual secara perspektif ekonomi syariah, dikarenakan dalam pengambilan keuntungannya secara jatuh tempo UD Niko Vegetarian tidak menambahkan harga dan harga sesuai dengan pembayaran secara langsung maupun jatuh tempo.

Kata Kunci : Penentuan Harga Jual, Laba, Perspektif Ekonomi Syariah.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Riska Fridayanti

NPM : 2003010053

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 19 September 2024

Yang Menyatakan



Riska Fridayanti
NPM. 2003010053

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

(Q.S An-Nisa' : 29)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karuniaNya, akhirnya karya yang berupa skripsi ini dapat terselesaikan dan peneliti persembahkan kepada :

1. Kedua Orang Tua tercinta Ayahanda Edi Supriyanto dan Ibu Tri Widayati yang sangat peneliti sayangi, yang selalu mendoakan, memberikan kasih sayang begitu luar biasa serta dukungan dan doanya dalam keberhasilan menyelesaikan studi di IAIN Metro.
2. Adik laki-laki saya yang terkasih Kevin Candra Winata yang selalu memberikan semangat serta keluarga besarku terimakasih atas semua doanya dan nasehat untuku sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Sahabat tercinta Nur Rhositawati, Dara Melina, Dan Fadilla Rindiani yang selalu menemani peneliti dalam suka maupun duka dan selalu memberikan motivasi agar dapat berwisuda bersama.
4. Serta Almamater peneliti Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung yang selalu peneliti banggakan.

Terimakasih peneliti ucapkan atas keikhlasan dan ketulusannya dalam memberikan dukungan dan semangat, terimakasih untuk pengorbanan kalian semua. Semoga kita termasuk ke dalam golongan orang-orang yang beruntung.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “*Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)*” sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Allahumma Sholi 'Ala Muhammad kita kirimkan kepada Baginda Agung Nabi Muhammad SAW yang menjadi satu-satunya manusia yang paling mulia di dunia ini dan syafaatnya yang kita nanti-nantikan di akhirat kelak.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini tidak mungkin peneliti dapat menyelesaikan skripsi tanpa adanya keterlibatan dari berbagai pihak, dengan adanya keterlibatan dari berbagai pihak peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan hingga dapat menyelesaikannya dengan sempurna. Oleh karena itu, peneliti hanya dapat mengucapkan banyak terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya. Khususnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah yang telah mengizinkan peneliti mengangkat skripsi ini.
4. Ibu Nur Syamsiyah, M.E selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan memberikan bimbingan serta arahan yang sangat berharga bagi peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
5. Segenap Civitas Akademik, Bapak dan Ibu Dosen, Karyawan beserta staf-staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih sangat jauh dari kata sempurna, untuk itu kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan oleh peneliti sebagai upaya perbaikan dalam penelitian selanjutnya. Dan akhir kata semoga hasil penelitian skripsi ini sekiranya dapat bermanfaat bagi peneliti dan para pembaca serta pihak-pihak yang terkait pengembang ilmu Ekonomi Syariah.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Oktober 2024
Peneliti,



Riska Fridayanti
NPM. 2003010053

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GRAFIK	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Penelitian Relevan.....	8

BAB II LANDASAN TEORI

A. Penetapan Harga Jual	13
1. Pengertian Penetapan Harga Jual	13
2. Tujuan Penetapan Harga Jual.....	14
3. Metode Penetapan Harga Jual	16
4. Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Syariah	18
B. Laba	24
1. Pengertian Laba.....	24
2. Jenis-jenis Laba.....	26
3. Laba Dalam Perspektif Ekonomi Syariah	29

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	33
B. Sumber Data.....	34
C. Teknik Pengumpulan Data.....	35
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	37
E. Teknik Analisis Data.....	37

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil UD Niko Vegetarian	39
B. Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba di UD Niko Vegetarian	42
C. Analisis Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba di UD Niko Vegetarian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.....	51

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	59
B. Saran	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Relevan.....	8
Tabel 1.2 Data Nama Komponen Pengeluaran	44

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1 Pendapatan UD Niko Vegetarian.....	5
---	---

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pembimbing
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data (APD)
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Izin Research
- 7.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penentuan Harga Jual merupakan bagian penting dari prinsip ekonomi Islam, ada berbagai jenis transaksi, salah satunya adalah praktik jual beli. Jual beli ini melibatkan sebuah kesepakatan di antara kedua belah pihak untuk menukar barang dengan barang atau barang dengan uang, berdasarkan nilai yang telah disepakati dengan saling merelakan. Dalam konteks hukum Islam, jual beli atau perdagangan dipandang sebagai upaya yang diperbolehkan untuk mencari rezeki yang diharamkan dalam prakteknya. Hal ini dikarenakan bisnis jual beli memberikan manfaat yang besar bagi penjual atau produsen, pembeli atau konsumen, serta semua pihak yang terlibat dalam proses transaksi tersebut. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S An-Nisa ayat 29: ¹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ (سورة
النساء, ٢٩)

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa: 29)*

Semua tindakan ibadah dan transaksi jual beli dianggap halal kecuali jika ada dalil yang menyatakan sebaliknya. Dalam konteks jual beli, prinsipnya adalah diperbolehkannya transaksi tersebut tanpa adanya unsur

¹ Q.S An-Nisa ayat 29. Qur'an Kementerian Agama.

penipuan, menyembunyikan cacat, praktik perjudian, atau tindakan riba. Ini karena Allah melarang segala hal yang dapat merugikan pembeli dan penjual.

Kebijakan penetapan harga sangat penting bagi pelaku usaha untuk bersaing dengan pelaku usaha lainnya, karena dampak kebijakan penetapan harga terhadap pertumbuhan volume penjualan sangat besar. Harga merupakan faktor terpenting dalam pilihan pembeli. Sebagaimana dinyatakan sebelumnya, harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan faktor-faktor lain menciptakan biaya. Harga juga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang paling fleksibel, harga dapat berubah dengan cepat atau dinamis.² Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga antara lain: kondisi perekonomian, penawaran dan permintaan, elastisitas permintaan, persaingan, biaya, tujuan bisnis, dan pemerintah.

Ada tiga metode mengenai penentuan harga jual berdasarkan biaya, yaitu *cost plus pricing*, *mark up pricing*, dan *target pricing*.³ Untuk menentukan harga jual yang benar maka harus diketahui terlebih dahulu biaya produksi (perusahaan produksi), karena biaya produksi menjadi dasar penentuan harga jual perusahaan. Biaya produk merupakan komponen biaya yang berhubungan langsung dengan produksi.⁴ Penentuan biaya produksi memegang peranan yang sangat penting dalam perusahaan, karena harga

² Henri Saragih, "Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Nutricia Indonesia Sejahtera Medan" 1, no. 2 (2015): 48.

³ O Toar dan H Karamoy, "Analisis Perbandingan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dan Mark Up Pricing Pada Dolphin Donuts Bakery," 2017, 2042.

⁴ Fidya Puji Mahardika dan Kisman Lantang, "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Mikro Dengan Menggunakan Metode" 21, no. 1 (2021): 16.

pokok produksi dapat digunakan untuk menganalisis rencana dan kekuatan pemasaran, menentukan harga jual dan merencanakan keuntungan perusahaan.⁵

Harga pokok produksi merupakan aspek penting bagi perusahaan karena mencerminkan biaya keseluruhan untuk membuat suatu produk dalam satu periode akuntansi. Ada dua pendekatan utama: Pendekatan *Full Costing* mempertimbangkan semua biaya produksi, termasuk bahan baku, tenaga kerja langsung, dan *overhead* pabrik, sementara *Variabel Costing* hanya memperhitungkan biaya variabel produksi. Biaya-biaya ini memengaruhi harga jual produk dan menentukan keuntungan perusahaan.⁶

Keuntungan bersih atau bisa disebut dengan laba merupakan nilai keuntungan atau pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas perdagangan dalam suatu periode tertentu setelah dikurangi oleh beban pajak penghasilan, memiliki peran penting sebagai ukuran yang luas dalam menilai laba perusahaan. Laba tidak hanya mencerminkan efektivitas manajemen dalam mengelola aset yang dimilikinya, tetapi juga menjadi indikator utama dalam mengevaluasi kinerja keseluruhan perusahaan. Meskipun tidak semua organisasi memiliki keuntungan sebagai fokus utama, penghasilan bersih tetap menjadi faktor kunci dalam menjaga kelangsungan hidupnya.⁷

⁵ christanti Natalia Soei, Harijanto Sabijono, Dan Treesje Runtu, "Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada Ud. Sinar Sakti," 2014, 209.

⁶ Sri Cicindra Tongkad, "Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing, Pada Keripik Pisuke Kota Gorotalo," *Jurnal Mahasiswa Akuntansi* Vol. 1 No. 3 (Desember 2022): 200.

⁷ Nabila Wulandari Buloto, Abdi Akbar, dan Anwar Ramli, "Analisis Pendapatan dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Bank Sulselbar Cabang Utama Makassar," *Jurnal Manajemen* Vol. 2, No. 2 (2020): 98.

Berbisnis dalam Islam bukan hanya sekadar mencari laba, tetapi juga merupakan bentuk ibadah. Tujuan mencari keuntungan bukan hanya untuk kehidupan dunia, tetapi juga untuk kehidupan akhirat. Dalam perdagangan, produk yang dikembangkan harus mencerminkan prinsip-prinsip syariah, dan bisnis dapat dianggap sebagai cara untuk melayani sesama Muslim. Laba berdasar perspektif Islam bermakna terbebas dari kerugian dan manipulasi dunia dengan beriman, melakukan amal shaleh, melakukan dakwah serta bersabar. Keyakinan yang mendasari hal termasuk yaitu bahwa Allah yang mengendalikan segala sesuatu di dunia, termasuk aliran bisnis.⁸ Sebagaimana firman Allah dalam Q.S surah Al-Baqarah ayat 16:⁹

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا
مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾ (سورة البقرة, ١٦)

Artinya: Mereka itulah yang membeli kesesatan dengan petunjuk. Maka perdagangan mereka itu tidak beruntung dan mereka tidak mendapat petunjuk. (Q.S. Al-Baqarah: 16)

Ayat ini menjelaskan bahwa Allah memberikan ilham kepada manusia tentang apa yang dikehendaki-Nya, termasuk kebenaran tentang laba dan keuntungan dalam transaksi mereka. Ini menekankan pentingnya bertransaksi dengan jujur dan adil, tanpa menipu atau mengeksploitasi orang lain demi keuntungan pribadi.

Penentuan Harga Jual secara perspektif ekonomi syariah memberikan kebebasan dalam menentukan harga. Dengan kata lain, dalam ajaran Islam,

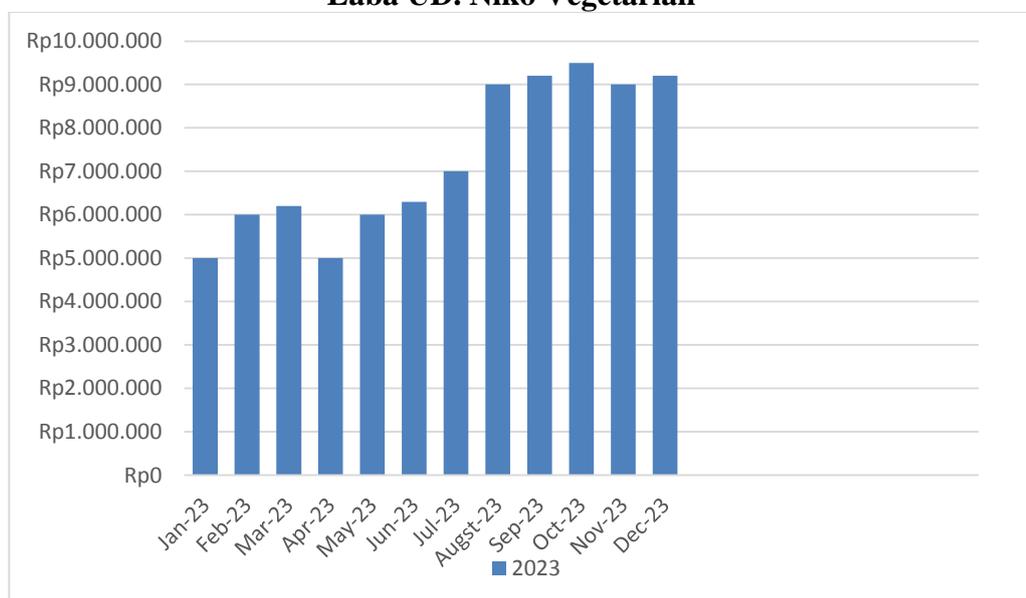
⁸ Retno Kiyarsi dan Risma Wira Bharata, "Analisis Konsep Laba Akuntansi Syariah dalam Bisnis Syariah Berdasarkan Metode Library Research," *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* Vol. 4, No. 2 (2021): 68.

⁹ Q.S Al Baqarah ayat 16 Qur'an Kemenag

konsep penentuan harga dalam bentuk apapun yang terjadi dalam transaksi penjualan diperbolehkan kecuali ada dalil yang menentanginya dan sepanjang penetapan harga didasarkan pada kewajaran dan kesepakatan bersama antar penjual dan pembeli.¹⁰

Keuntungan dapat diperoleh dengan cara berbisnis, salah satunya melalui Usaha Dagang (UD) seperti UD Niko Vegetarian. UD Niko Vegetarian adalah usaha dagang yang ada di Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, dengan pemilik usahanya yaitu bapak Wagiran. Usaha ini bergerak di bidang distributor jagung yang telah berdiri sejak tahun 2015 dan telah memiliki 10 karyawan, 3 armada truk dan satu *pick up*. UD Niko Vegetarian memiliki pendapatan bersih pada tahun 2022-2023 sebagai berikut:

Grafik 1.1
Laba UD. Niko Vegetarian



Sumber: Diolah dari data UD. Niko Vegetarian tahun 2023

¹⁰ Retno Kiyarsi dan Risma Wira Bharata, "Analisis Konsep Laba Akuntansi Syariah dalam Bisnis Syariah Berdasarkan Metode Library Research," *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* Vol. 4, No. 2 (2021): 67.

Berdasarkan grafik di atas diketahui bahwa laba tertinggi ada pada bulan Oktober. Laba terendah yang terjadi di bulan Januari-Juni, hal tersebut diakibatkan karena penentuan harga jual jagung manis yang tidak tepat, penentuan harga jual yang dilakukan oleh UD Niko Vegetarian sebelumnya hanya menghitung biaya produksi yang dimana biaya produksi yang dihitung hanya biaya modal beli jagung kepada petani, biaya upah karyawan dan biaya BBM saja, komponen biaya lainnya seperti biaya peralatan jagung, biaya perawatan kendaraan tidak dimasukkan dalam rincian biaya produksi oleh UD Niko Vegetarian, dan perhitungannya hanya menjumlah biaya produksi yang ditambahkan dengan estimasi keuntungan yang didapatkan, tidak dibagi dengan total produksinya (tidak sesuai dengan metode penentuan harga jual *mark-up*). Kemudian di bulan Juli-Desember 2023 laba UD. Niko Vegetarian mulai meningkat, walaupun peningkatannya tidak terlalu signifikan akan tetapi hal tersebut dikarenakan UD. Niko Vegetarian sudah menerapkan penentuan harga jual dengan menambahkan biaya pokok produksi dan laba yang diinginkan serta dibagi dengan total produksinya (Sudah sesuai dengan metode penentuan harga jual *mark-up*). Rincian biaya yang masuk kedalam biaya produksi sudah termasuk biaya peralatan jagung, biaya perawatan kendaraan, biaya modal beli jagung kepada petani, biaya upah karyawan dan biaya BBM kendaraan.

Dari hasil wawancara sementara yang peneliti lakukan dengan pak wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian bahwasanya didalam menentukan harga jual produk secara umum beliau sudah melakukan secara

berhati-hati dan sesuai dengan penentuan harga jualnya, akan tetapi didalam penentuan harga jual produk secara perspektif ekonomi syariah pak wagiran belum mengetahui terkait hal tersebut seperti apa dan bagaimana penerapannya.¹¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, peneliti perlu untuk melakukan analisis mengenai penentuan harga jual produk secara perspektif ekonomi syariah. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penentuan Harga Jual Produk untuk Meningkatkan Laba dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah) ”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas, maka peneliti dapat merumuskan permasalahan yaitu: Bagaimana penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi syariah Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam

¹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian pada 15 November 2023 pukul 10.00 WIB

perspektif ekonomi syariah Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah).

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat atau kegunaan penelitian yang diharapkan oleh peneliti adalah:

a. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan dan juga wawasan kepada pembaca maupun peneliti, sebagai bahan referensi, serta memberikan suatu informasi kepada peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan penentuan harga jual.

b. Manfaat Praktis

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan kajian atau pemikiran bagi kelompok-kelompok pengusaha jagung manis yang diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata untuk mendukung berjalannya bisnis yang lebih baik, khususnya dalam penerapan harga jual untuk meningkatkan keuntungan berdasarkan perspektif ekonomi syariah.

D. Penelitian Relevan

Bagian penelitian ini berisi tentang uraian secara sistematis mengenai hasil dari penelitian terdahulu (*prior research*) yang relevan mengenai persoalan yang akan dikaji dengan cara mendalami, mencermati, menelaah, mengidentifikasi hal-hal yang sudah ada dan yang belum ada. Peneliti

mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas dan jelas bahwa masalah yang akan dibahas sudah pernah diteliti sebelumnya dan pembahasan yang akan dilaksanakan kali ini berbeda dengan penelitian yang sebelumnya.¹² Untuk itu, tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan kedalam bagian ini, sehingga dapat menentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan. Oleh karena itu, peneliti akan memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang terkait dengan pembahasan, di antaranya yaitu penelitian dari Laili Amalia,¹³ penelitian dari Hasnah,¹⁴ dan juga penelitian dari Sovi Nur Aisyah.¹⁵

Tabel 1.1
Penelitian Relevan

No	Nama, Judul, Tahun	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Laili Amalia "Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam" (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis	Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis sudah dilakukan pertimbangan harga jual yang sesuai dengan faktor penetapan harga jual. Namun Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis masih menyalahi prinsip adil dalam menerapkan mekanisme	Penelitian ini dan penelitian yang akan dilaksanakan sama-sama melakukan analisis penentuan harga dalam perspektif ekonomi	Penelitian terdahulu berfokus pada faktor penentuan harga dan praktik pembulatan yang ditinjau dalam perspektif

¹² Zuhairi, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, Edisi Revisi, Cet.1* (Jakarta: Rajawali Pera, 2016), 23.

¹³ Laili Amalia, "Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo).," 2023.

¹⁴ Hasnah, "Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam" (Studi Kasus Pada RM. Prasmanan Arhy di Makassar)," 2013

¹⁵ Sovi Nur Aisyah, "Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah," 2015.

No	Nama, Judul, Tahun	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Kabupaten Ponorogo). Tahun 2023	ekonomi Syariah dalam melakukan penetapan harga, dimana dalam praktiknya tersebut melakukan ketidakjelasan dalam penerapan harga yaitu pembulatan harga pada nominal ganjil tanpa adanya konfirmasi terlebih dahulu pada pelanggan dalam transaksi pembayaran	Syariah	ekonomi Syariah, sedangkan penelitian ini berfokus dalam penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi Syariah
2	Hasnah “Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Studi Kasus Pada RM. Prasmanan Arhy di Makassar). Tahun 2013	mekanisme penetapan harga di rumah makan prasmanan Arhy, menggunakan metode penetapan harga berbasis harga, yang mencerminkan konsep penetapan harga yang baik, yaitu penjual menetapkan harga berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang di tambah dengan jumlah tertentu	Penelitian ini dan penelitian yang akan dilaksanakan sama-sama melakukan analisis penentuan harga dalam perspektif ekonomi Syariah	Penelitian terdahulu berfokus pada pelaksanaan penentuan harga nominal sedangkan penelitian ini untuk mengetahui penentuan harga jual produk untuk

No	Nama, Judul, Tahun	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung.		meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi Syariah.
3	Sovi Nur Aisyah “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah”. Tahun 2015	mekanisme penetapan harga nominal yang tidak jelas atau penetapan harga odd price di Toko Arafah menggunakan penetapan harga berbasis keadilan, penetapan harga di Toko Arafah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah karena harga yang ditetapkan tidak mendzalimi pembeli yaitu Toko Arafah mengambil keuntungan pada tingkat kewajaran.	Penelitian ini dan penelitian yang akan dilaksanakan sama-sama melakukan analisis penentuan harga dalam perspektif ekonomi syariah.	Penelitian terdahulu berfokus pada volume penjualan sedangkan penelitian ini berfokus dalam penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba yang dalam perspektif ekonomi Syariah.

Secara keseluruhan, ketiga peneliti terdahulu didapatkan kebaruan (*novelty*) yang menunjukkan bahwa ada kesinambungan dalam menentukan harga jual. Namun, terdapat variasi dalam objek penelitian, pendekatan analisis biaya, dan faktor-faktor lain yang mencerminkan evolusi penelitian di

bidang penentuan harga jual. Selain itu dari ketiga penelitian relevan di atas memiliki fokus pembahasan yang berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu pada penelitian relevan membahas volume penjualan, faktor penetapan harga, pelaksanaan mekanisme penentuan harga sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan yaitu pada penentuan harga jual untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi Syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penentuan Harga Jual

1. Pengertian Penentuan Harga Jual

Menurut Linda Dwi Aryono dan Leonard Adrie Manafe, penetapan harga jual dalam perusahaan yaitu harga produk tidak ditetapkan satu harga melainkan perlu mempertimbangkan struktur harga yang terkait dengan geografis, suatu daerah, segmen pasar, waktu pembelian, level pemesanan, seberapa sering pengiriman, adanya jaminan dan kontrak perbaikan.¹

Menurut Cristanti Natalia Soei, penetapan harga jual yang tepat yaitu terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi, karena harga pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan harga pokok produksi memegang peranan yang sangat penting pada suatu perusahaan, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran. Penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba perusahaan.²

Menurut Imam Maliky, Penentuan harga jual adalah harga yang ditetapkan oleh penjual atau pedagang yang akan mempengaruhi

¹ Linda Dwi Aryono dan Leonard Adrie Manafe, "Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Pada CV. Vulkanindo Mitra Abadi," *Business and Entrepreneurship Journal* Vol.1 No.1 (Februari 2022): 41.

² Cristanti Natalia soei, "Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD. Sinar Sakti," *Jurnal EMBA* Vol. 2 No. 3 (September 2014): 209.

pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran. Penentuan harga jual pada perusahaan yaitu harus ditetapkan harganya oleh perusahaan tersebut, yaitu contohnya penjual menetapkan harga jual dan pembeli boleh memilih membeli produk tersebut atau tidak. Harga yang ditetapkan oleh perusahaan merupakan keputusan atau kebijaksanaan didalam perusahaan tersebut.³

Dari beberapa pengertian diatas, maka dapat dipahami bahwa penetapan harga jual adalah proses menentukan harga jual untuk suatu produk atau layanan yang akan dijual. Harga jual biasanya dihitung dengan menjumlahkan total biaya produksi, keuntungan yang diambil untuk menutup biaya pengeluaran didalam perusahaan. Prinsip dasar penetapan harga jual adalah untuk memastikan bahwa harga jual cukup untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba dalam jangka waktu yang panjang.

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Tujuan dari penetapan harga jual yaitu untuk menentukan suatu nilai yang melekat pada produk atau jasa tersebut. Pada saat konsumen diwajibkan untuk melakukan untuk melakukan pembayaran atas suatu

³ Imam Maliky, "Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah Tentang Penetapan Harga Dalam Distribusi Produk Air Minum Kemasan (Amdk) A3 Fresh O2", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 7 No. 1 (April 2023): 44

produk atau jasa yang dibeli maka penetapan harga sudah dilakukan sebelumnya.⁴

Menurut Kottler dan Keller, ada lima tujuan penetapan harga diantaranya yaitu:⁵

a. Kemampuan Bertahan (*survival*)

Tujuan dari penetapan harga ini dilakukan saat perusahaan berada dikondisi yang mendesak. Harga yang ditetapkan tidak berfokus pada angka nilai keuntungan, tetapi cukup dengan menutup biaya variabel dan beberapa biaya tetap.

b. Memaksimalkan Laba (*maximum current profit*)

Mempertimbangkan permintaan sesuai pasar, perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan laba yang sudah didapatkan perusahaan saat ini.

c. Pemasaran Maksimal (*maximum marketing skimming*)

Penetapan harga yang tertinggi diawal dan secara perlahan dengan seiring berjalannya waktu. Hal ini akan gagal jika pesaing besar melakukan hal yang sama.

d. Memaksimalkan Target Pasar

Semakin besar target pasar yang akan dijangkau, maka semakin tinggi volume penjualannya. Secara langsung biaya unit akan semakin

⁴ Dwi Aryono dan Adrie Manafe, "Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Pada CV. Vulkanindo Mitra Abadi," 41.

⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jilid 2 (Jakarta: Erlangga, 2009), 142.

rendah dan keuntungan jangka panjang perusahaan akan semakin meningkat.

e. **Kualitas Produk (*product quality*)**

Perusahaan harus menetapkan harga dengan berdasarkan tingkat kualitas yang tinggi dengan harga yang terjangkau.

3. Metode Penentuan Harga Jual

Sujarweni, menyatakan Ada 3 metode yang dapat digunakan untuk penentuan harga jual yaitu metode penentuan harga jual berdasarkan biaya, metode penentuan harga jual berdasarkan harga pesaing/*competitor* dan metode penentuan harga jual berdasarkan permintaan.⁶

a. Metode *Cost plus pricing*

Deviesa menyatakan untuk menentukan harga jual suatu produk dengan metode *cost plus pricing/absorption cost pricing* maka perusahaan harus menambahkan biaya (*cost*) dengan presentase *mark-up*. Adanya komponen *mark-up* maka *cost based pricing* sering disebut sebagai *cost plus pricing* (*plus* komponen *mark-up*).

Metode *cost plus pricing* merupakan cara untuk menentukan harga jual yang dilakukan dengan menambahkan laba atau *mark up* pada jumlah biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi dan pemasaran. Berikut rumus dalam menentukan metode *Cost Plus Pricing* :

⁶ W Taroreh Brayan F, "Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing Pada Cv. Verel Tri Putra Mandiri," *Jurnal EMBA* Vol. 9, No. 3 (2021): 610.

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran Biaya Penuh} + \text{Laba Yang Diharapkan}$$

b. Metode *Mark-up pricing*

Mark-up pricing banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan mark-up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang.

Mark-up adalah selisih antara harga jual suatu produk atau jasa dengan harga pokoknya. Selisih ini biasanya dinyatakan sebagai presentase dari biaya yang dapat diperhitungkan. Metode *mark-up* dalam menghitung harga jual yaitu dengan cara menghitung total biaya produksi atau harga beli dan setelah itu menambahkan *mark-up* yang diinginkan. Didalam menentukan harga jual dengan metode *mark-up* yaitu terdapat rumus sebagai berikut :⁷

$$\frac{\text{Total Biaya Produksi} + \text{Laba Usaha}}{\text{Total Produksi}}$$

c. Target Pricing

Target pricing adalah strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk merencanakan harga produk baru sebelum memproduksinya. Strategi ini memungkinkan perusahaan untuk menentukan apakah perusahaan dapat memproduksi produk baru atau sudah mencapai tujuan laba. Jika perusahaan menentukan melalui penetapan biaya

⁷ Chriseva D F Voerman, Jullie J Sondakh, Meily Y B Kalalo, “ Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Dan *Mark-up Pricing* pada CV Tumou Pratama”, *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, Vol. 6 No. 2 (Januari 2023) : 1349

target bahwa suatu produk tidak dapat diterapkan, maka perusahaan dapat membatalkan rencana produk. Untuk produk yang bisa diterapkan, perusahaan dapat merencanakan biaya perusahaan di awal siklus hidup perusahaan tersebut. Untuk menghitung biaya target per unit produksi, kurangi margin keuntungan yang diinginkan produk dari harga jual targetnya. Berikut rumus dalam menentukan metode target *pricing* :⁸

$$\text{Target Pricing} = \text{Biaya produk per unit} - \text{Laba yang diinginkan}$$

4. Penentuan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Harga merupakan salah satu variabel pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam menentukan harga. Dengan kata lain, dalam ajaran Islam, konsep penetapan harga dalam bentuk apapun yang terjadi dalam transaksi penjualan diperbolehkan kecuali ada dalil yang menentangnya dan sepanjang penetapan harga didasarkan pada kewajaran dan kesepakatan bersama antar penjual dan pembeli. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾ (سورة البقرة, ٢٧٥)

⁸ Taroreh Brayana F, 610.

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukkan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datangnya larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal di dalamnya.” (QS.Al-Baqarah (2): 275)⁹

Dari ayat di atas dapat peneliti pahami bahwa jual beli jelas diperbolehkan dalam Islam. Perdagangan adalah usaha manusia untuk mengembangkan kekayaan, menambah penghasilan, dan menambah penghasilan dengan cara membeli barang dengan harga murah dan menjualnya dengan harga tinggi, baik barang itu berupa tepung terigu, hasil pertanian, ternak maupun bahan kain. Nilai yang tumbuh dan berkembang itulah yang disebut keuntungan.

Undang-undang yang menetapkan harga adalah Jika penguasa atau wakilnya atau pemimpin masyarakat Islam memerintahkan pelaku pasar untuk menjual barang hanya dengan harga tertentu, maka dilarang menaikkan atau menaikkan harga untuk kepentingan umat.¹⁰

⁹ Departemen Agama RI, “Al-Qur’an dan Terjemahnya,” Bandung, 2011.

¹⁰ Rozalinda, *Fiqih Ekonomi Syariah*, 2 ed (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, t.t.), 38.

Ibnu Taimiyah membedakan antara dua jenis harga, yakni harga yang tidak adil dan dilarang serta harga yang adil dan disukai. Ibnu Taimiyah menganggap harga yang setara sebagai harga yang adil. Artinya harga itu harus senilai dengan barang yang diperjualbelikan dan alat tukar yang diberikan harus seharga dengan barang yang dibeli, kemudian dilanjutkan dengan serah terima yang sah dan disertai saling ridho dan meridhoi, maka terjadilah keadilan harga. Disinilah letak perbedaan pemikiran Ibnu Taimiyah, jika pemikir ilmu Islam lainnya lebih fokus menjelaskan fenomena yang terjadi, Ibnu Taimiyah lebih fokus untuk menyikapi fenomena yang terjadi. Ibnu Taimiyah membolehkan pemerintah ikut menetapkan harga pasar jika harga yang terbentuk di pasar tidak berjalan normal, ada unsur ketidakadilan didalamnya. Tetapi jika tiba-tiba harga mengalami kenaikan secara tiba-tiba karena adanya kelangkaan barang atau kurangnya impor barang yang diminta maka pemerintah dilarang keras ikut campur dalam penetapan harga. Ibnu Taimiyah membedakan tipe penetapan harga yaitu:¹¹

a. Tidak adil dan tidak sah (Dilarang)

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

b. Adil dan Sah (Disukai)

¹¹ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 25.

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

Harga yang adil dapat dikatakan apabila dasar harga yang halal jual beli adalah saling meridhoi antara penjual dan pembeli. Penipuan atau ketidak adilan adalah hal-hal yang diharamkan. Segala sesuatu yang ada didunia termasuk perniagaan dan hal-hal yang tersimpan didalamnya adalah sesuatu yang tidak kekal, maka hendaknya menjadikan orang-orang yang berakal untuk mempersiapkan diri demi kehidupan di akhirat yang lebih baik dan kekal.

Sebelum menetapkan harga ada beberapa konsep dalam ekonomi syariah yang perlu diperhatikan, yaitu:

1) Harga yang Adil dalam Islam

Ajaran Islam memberikan jalan tengah dalam segala aspek kehidupan. Ajaran Islam mengacu pada berbagai sumber yang tercatat dalam Al-Quran dan As-Sunnah. Penetapan harga harus adil karena keadilan adalah salah satu prinsip dasar semua bisnis Islam.¹²

¹² Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam UII Yogyakarta, *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2009).

Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa “ seseorang penjual tidak diperbolehkan menetapkan harga diatas harga biasanya kepada masyarakat yang tidak menyadari harga pasar. Penjual harus menjual dagangan pada tingkat harga yang umum atau harga yang mendekatinya.”

Keadilan merupakan nilai yang paling tepat dalam ekonomi Islam. Menegakkan keadilan dan menghilangkan ketidakadilan adalah tujuan utama pesan para rasul. Keadilan sering disamakan dengan kebajikan dan kesalehan. Semua ulama besar sejarah Islam meyakini bahwa keadilan adalah unsur terpenting dalam Maqasid Syariah.¹³

2) Laba (Keuntungan)

Laba adalah kelebihan penjualan bersih di atas biaya operasional. Dalam dunia bisnis, laba/profit diartikan sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total pendapatan adalah harga barang yang dijual, dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam suatu penjualan, baik yang terlihat maupun yang tersembunyi.¹⁴

3) Larangan *Ikhtikar* (Penimbunan)

Ihtikar adalah seseorang menahan suatu barang/komoditas padahal dia tidak membutuhkannya sedangkan orang lain sangat membutuhkannya, lalu dia akan menjualnya saat harga sudah naik

¹³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam UII Yogyakarta.

¹⁴ Ida Friatna, *Konsep Laba dalam Sistem Ekonomi Islam*, 1 ed (Aceh: Yayasan Pena, 2020).

tinggi sehingga menyulitkan orang lain untuk mendapatkannya. *Ihtikar* menimbulkan masalah ketidakstabilan perekonomian, mengorbankan kepentingan rakyat dan mengganggu mekanisme pasar. Dalam konteks makroekonomi, penimbunan pangan dapat menimbulkan krisis pangan di masyarakat karena pendistribusiannya tidak seperti biasanya dan harga pangan berfluktuasi akibat kelangkaan di pasar.¹⁵

Ihtikar juga memastikan persaingan antar pelaku ekonomi berlangsung adil dan tidak memihak. Jika hal ini dibiarkan terus menerus maka pihak lain akan kehilangan kesempatan untuk menggugatnya, *ikhtikar* dapat dianggap sebagai perbuatan yang mengganggu dan membatasi hak orang lain untuk memperoleh kebutuhan hidup. Allah SWT berfirman:

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾
(سورة الشعراء, ١٨٣)

Artinya: “Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.” (Q.S. Assyu’ara: 183)

Pada ayat di atas dapat peneliti pahami bahwa Allah Swt melarang berbuat kerusakan di muka bumi. Kaitannya dengan *Ihtikar*, perilaku ini dapat menimbulkan kerusakan pada perekonomian dan moral. *Ihtikar* akan merusak keseimbangan

¹⁵ Imam Saefudin, *Sistem, Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2019), 21.

mekanisme pasar sehingga distribusi barang terganggu dan juga menyebabkan ketidakseimbangan pasar. *Ihtikar* biasanya dilakukan oleh seorang individu atau suatu kelompok produsen juga para pemasar dengan menyembunyikan barang dagangan dan tidak menawarkannya kecuali harganya telah naik.

B. Laba

1. Pengertian Laba

Menurut Anggi Pratiwi Sitorus, laba merupakan sebuah target dari perusahaan. guna memperoleh laba yang optimal yaitu perusahaan mampu memanfaatkan berbagai strategi dalam mengoperasikan bisnisnya. Laba ialah selisih dari hasil penjualan yang termasuk didalamnya ada biaya operasional dan harga pokok. Selisih antara total biaya dan total penjualan juga bisa disebut dengan laba. Total biaya operasional yakni semua biaya yang sudah dikeluarkan dalam penjualan baik yang tersembunyi ataupun terlihat. Sementara total penjualan yakni harga barang yang dijual.¹⁶

Menurut Mamang Hariyanto, laba merupakan alat pengukur kembalian atas investasi daripada hanya sekedar perubahan kas. Laba juga dapat dikatakan sebagai selisih antara pendapatan dan biaya secara akurat. Laba merupakan aliran kemakmuran selama periode waktu tertentu dan modal merupakan perwujudan tingkat kemakmuran setiap

¹⁶ Anggi Pratiwi Sitorus, "Mekanisme Penetapan Harga (Price) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol. 1, No. 1 (Januari 2022): 47.

saat selama periode tersebut. oleh karena itu laba dapat diartikan sebagai konsumsi atas kemakmuran tersebut.¹⁷

Menurut Baru Harahap, Tujuan utama sebuah perusahaan dalam memaksimalkan laba yaitu dikarenakan laba merupakan indikator prestasi atau kinerja perusahaan yang besarnya tampak di laporan keuangan, tepatnya laba rugi. Laba (*earning*) atau Biaya produksi (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat. Pertumbuhan laba juga dipengaruhi oleh perubahan komponen-komponen dalam laporan keuangan. Pertumbuhan laba yang disebabkan oleh perubahan komponen laporan keuangan misalnya perubahan penjualan, perubahan harga pokok penjualan, perubahan beban operasi, perubahan beban bunga, perubahan pajak penghasilan, adanya perubahan dalam pos-pos luar biasa dan lain-lain.¹⁸

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, maka dapat dipahami bahwa laba merupakan sebagai selisih antara pendapatan dengan biaya produksi secara akurat, laba menjadi tujuan akhir dari sebuah perusahaan yang dimana tingkat perolehan laba yang diraihny dapat dijadikan indikator kesuksesan perusahaan. Lewat laba ini pengelola bisa menambah jumlah produksi, memperluas usahanya, memberikan

¹⁷ Mamang Hariyanto, "Pengaruh Laba Dan Arus Kas Terhadap Kondisi Financial Distress", *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, Vol. 3, No. 1 (Mei 2018). 46

¹⁸ Baru Harahap, "Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Laba Penjualan Pada PT Shimano Batam", *Jurnal Akuntansi Bareleng*, Vol. 3, No. 2 (2019). 14

pelayanan kepada konsumen dengan lebih baik, mengembangkan teknologi dan menyempurnakan mutu.

2. Jenis Laba

Laba merupakan sebuah indikator dalam kesuksesan suatu perusahaan, oleh sebab itu maka pada dasarnya laba menjadi suatu tolak ukur yang efisiensi didalam perusahaan. Ada beberapa jenis laba yaitu :¹⁹

a. *Net Profit* (Laba Bersih)

Laba bersih yakni laba yang sudah dikurangi biaya dimana adalah beban perusahaan dalam sebuah periode yang mencakup pajak. Semakin tinggi laba bersih yang didapatkan oleh perusahaan maka akan semakin baik operasi suatu perusahaan. Laba bersih merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan.²⁰

Laba bersih adalah keuntungan dari usaha perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Laba bersih juga dapat diartikan sebagai laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang menjadi pengeluaran perusahaan dalam periode tertentu, termasuk pajak. Laba bersih diukur dengan laba bersih periode berjalan yang merupakan

¹⁹ Anggi Pratiwi Sitorus, "Mekanisme Penetapan Harga (Price) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol. 1, No. 1 (Januari 2022): 49.

²⁰ Artika Handayani dan Nafisah Nurulrahmatia, " Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba Pada PT. Aneka Tambang Tbk", *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol. 10 No. 2 (Januari 2020): 20

selisih antara laba sebelum pajak dan beban pajak.²¹ Laba bersih dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :²²

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak} - \text{Pajak Penghasilan}$$

Informasi tentang laba bersih yang diperoleh oleh perusahaan yaitu tercermin dalam laporan keuangan akan menimbulkan reaksi terhadap harga saham perusahaannya. Apabila laba yang diperoleh perusahaan tinggi, maka deviden yang akan dibagikan kepada pemegang saham juga tinggi sehingga investor banyak yang tertarik untuk menanamkan investasi di perusahaan. Sebaliknya, apabila laba yang diperoleh perusahaan rendah, maka deviden yang akan dibagikan kepada pemegang saham akan rendah sehingga akan menurunkan minat investor untuk menanamkan investasi di perusahaan.²³

b. *Gross Profit* (Laba Kotor)

Laba kotor yakni laba yang didapatkan sebelum dilakukan pengurangan dengan berbagai biaya yang menjadi beban perusahaan.

²¹ Cerniati, Waode Adriani Hasan, “ Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi, Dan Laba Bersih Dalam Memprediksi Arus Kas Dimasa Mendatang (Studi Kasus Pada Perusahaan LQ 45 Yang Terdaftar Di BEI)”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi UMButon*, Vol. 2 No. 2 (Desember 2020) : 209

²² Fera Rahmawati, Yuliana Kurniati Eka Sari, Dede Sopian, “ Pengaruh biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Perum Jasa Tirta II Jatiluhur Puwakarta Periode 2012-2019)” *Jurnal Bisnis*, Vol. 9 No. 1 (Juni 2021) : 77

²³ Arieska D. Nawangwulan, Ventje Ilat, Jessy, “ Pengaruh Total Revenue Dan Laba Bersih Terhadap Harga Saham (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)”, *Jurnal Riset Akuntansi Going Cocern*, Vol. 13 No. 3 (Agustus 2018) : 175

memiliki arti, laba total yang diperoleh perusahaan untuk pertama sekali.²⁴

Laba kotor adalah kontras antara pendapatan dan harga pokok penjualan. Jika keuntungan dari penawaran produk dan usaha tidak dapat menutupi biaya langsung yang terkait dengan produk dan perusahaan ini atau biaya produk yang dijual, akan sulit bagi perusahaan untuk bertahan. Keuntungan bersih diestimasi dengan angka keuntungan kotor untuk jangka waktu yang berasal dari sisi transaksi bersih dan harga pokok penjualan. Dalam menghitung laba kotor yaitu mempunyai rumus sebagai berikut :²⁵

$$\text{Laba Kotor} = \text{Pendapatan Perusahaan} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

Laba kotor juga dapat diartikan sebagai hasil penjualan bersih sebelum dikurangi dengan harga pokok penjualan. Dengan kata lain laba kotor adalah penjualan bersih sebelum dikurangi harga pokok penjualan. Secara umum, analisis laba kotor adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah laba kotor dari satu periode ke periode lain, serta sebab-sebab berubahnya laba kotor tersebut antara dua atau lebih periode.

²⁴ Anggi Pratiwi Sitorus, "Mekanisme Penetapan Harga (Price) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol. 1, No. 1 (Januari 2022): 49.

²⁵ Cerniati, Waode Adriani Hasan, "Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi, Dan Laba Bersih Dalam Memprediksi Arus Kas Dimasa Mendatang (Studi Kasus Pada Perusahaan LQ 45 Yang Terdaftar Di BEI)", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi UMButon*, Vol. 2 No. 2 (Desember 2020) : 208

Tujuan adanya analisis laba kotor yaitu perlu ditetapkan dasar sebagai faktor pembanding, baik bersumber dari data akuntansi yang lampau atau tahun tertentu yang dipilih maupun berupa standar atau anggaran harga dan biaya produksi produk yang akan dijual.

Analisis laba kotor adalah teknik analisis untuk mengukur tingkat pelaksanaan laba yang dicapai oleh perusahaan dengan membandingkan laba sesungguhnya dengan laba yang dianggarkan. Selisih dalam laba kotor perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab selisih yang terjadi, baik perubahan yang menguntungkan maupun selisih yang tidak menguntungkan sehingga dapat diambil kesimpulan dan diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual persatuan produk tersebut. Selisih laba kotor karena adanya selisih hasil penjualan dapat disebabkan oleh adanya selisih harga jual persatuan produk dan selisih kuantitas atau volume produk yang dijual atau dihasilkan. Selisih harga jual persatuan produk dapat disebabkan oleh harga jual mengalami kenaikan ataupun penurunan.²⁶

3. Laba dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Eksistensi keuntungan (*Al-ribhu*) dalam bisnis juga merupakan sesuatu yang teramat krusial dalam literatur Ekonomi Islam. Kesimpulan dari perspektif ulama terkait keuntungan bisnis yakni hasil dari modal dan

²⁶ Mia Lasmi Wardiyah, *Analisis Laporan Keuangan*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2017), 270-274

suatu pekerjaan atau keuntungan dalam bisnis dalam ekonomi islam bukan sebatas berwujud laba (*profit*) yang sifatnya materi saja, akan tetapi berupa keuntungan non materi yang berwujud benefit, dimana diterjemahkan dengan *mashlahah* atau keberkahan yang menjadi karakteristik dalam ilmu ekonomi Islam oleh karenanya didapatkan rumusan bahwa laba ditambah dengan keberkahan bisa menghasilkan maslahat, yakni kebahagiaan dan kesuksesan di akhirat dan dunia atau pencapaian *falah*.

Sesuai pemaparan dari para ulama tafsir dan fikih dapat disimpulkan bahwa laba yakni kelebihan dari modal dan berbagai biaya sebagai konsekuensi kegiatan bisnis. Oleh karena itu bisa dipahami bahwa laba dihasilkan dari *al-amal* (usaha) serta *ra'sul mal* (modal). Jika laba didapatkan tidak dari hasil kedua hal itu, maka tidak disebut dengan keuntungan. Seperti halnya ribawi (praktik membungakan uang), dalam ekonomi islam sendiri tidak menganggap hal tersebut sebagai keuntungan. Al-Qur'an surat Ar-Rum ayat 39 yang berbunyi:

وَمَا آتَيْتُم مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُم مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya: "Riba yang kamu berikan agar berkembang pada harta orang lain, tidaklah berkembang dalam pandangan Allah. Adapun zakat yang kamu berikan dengan maksud memperoleh keridaan Allah, (berarti) merekalah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya)".

Dalam ayat tersebut menjelaskan bahwa suatu riba (tambahan) yang diberikan dengan tujuan agar bertambah hartanya, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah.

Pertemuan kelima di Kuwait, Majelis Ulama Fiqh yang terkait dalam OKI (Organisasi Konferensi Islam) pada 10-15 Desember 1998 mendiskusikan terkait pembatasan keuntungan dari para pedagang. Ketetapan yang mereka buat adalah :

- a. Hukum merupakan hal yang diakui oleh kaidah syariah dan nash yang membebaskan umat dalam jual beli, serta mengoperasikan harta bendanya berada dalam syariah islam dimana penuh akan perhatian dengan seluruh kaidahnya.
- b. Ada berbagai dalil dalam ajaran islam dimana mengharuskan segala muamalah terbebas dari berbagai hal yang buruk dan haram, misalnya monopoli penjualan, memanipulasi keuntungan, memanfaatkan ketidaktahuan orang lain, kecurangan dan penipuan dimana semuanya ialah mudharat untuk khalayak publik.
- c. Tidak terdapat standardisasi dalam mengambil keuntungan yang mengikat para pedagang dalam bertransaksi jual beli. Kondisi ini dibiarkan seperti halnya kondisi dunia usaha yang ada, kondisi komoditi barang dagangan serta kondisi pedagang, akan tetapi tetap memperhatikan kode etik sesuai syariat islam seperti memudahkan, toleransi, *qonaah* dan santun.

- d. Terkait penentuan harga pasar, pemerintah dilarang ikut campur dengan pengecualian jika melihat ketidakbenaran harga dan ketidakbenaran di pasar sebab faktor-faktor yang dimanipulasi. Pemerintah diperbolehkan ikut campur dalam kondisi demikian dengan sarana-sarana yang memungkinkan guna mengatasi sebab dan faktor-faktor kenaikan harga dan ketidakberesan.²⁷

²⁷ Anggi Pratiwi Sitorus, 56–57.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan merupakan suatu penelitian yang dilakukan di dalam lapangan atau juga dapat disebut dilokasi penelitian tersebut. Yaitu suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki suatu gejala objektif yang terjadi di lokasi penelitian, yang kemudian dilakukan untuk menyusun suatu laporan penelitian. Di dalam penelitian lapangan juga terdapat suatu tujuan yaitu untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan yang sekarang dan interaksi suatu lingkungan sesuai dengan unit sosial, individu, kelompok, lembaga atau masyarakat.¹

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah suatu penelitian lapangan yang dimana peneliti melakukan penelitian dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian yaitu di UD Niko Vegetarian untuk menggali suatu informasi yang berkaitan dengan penentuan harga jual secara perspektif ekonomi Syariah.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif. Disebut dengan kualitatif karena penelitian ini

¹ Cholid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016), 46.

bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi dan tindakan.²

Berdasarkan pengertian di atas, dapat dipahami bahwa penelitian yang akan dilakukan peneliti bertujuan untuk menganalisis, mendiskripsikan dan menggambarkan hasil penelitian yang terjadi dalam penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi syariah di UD Niko Vegetarian.

B. Sumber Data

Dalam sumber data dibagi menjadi dua, yaitu sumber data primer dan sekunder, dan sebagai berikut penjelasannya:

1. Sumber Data Primer

Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.³ Sumber data primer didapat dari narasumber atau responden yang menjadi objek dalam penelitian.

Dalam sumber data primer, peneliti melakukan proses pengumpulan datanya dengan memperhatikan objek penelitian yang akan dijadikan sumber utamanya dengan Bapak Wagiran selaku pemilik UD. Niko Vegetarian, dan Bapak Dodi serta Bapak Edo selaku karyawan.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui pihak lain seperti jurnal, dan studi pustaka buku referensi.⁴ Sumber data sekunder

² S Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010), 105.

³ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 225.

yang digunakan pada penelitian ini adalah hasil penelitian terdahulu baik dokumen, jurnal maupun buku yang dapat menjadi referensi bagi peneliti dalam penentuan harga jual dan juga data pengeluaran dari pihak UD. Niko Vegetarian dan data penjualannya. Data sekunder yang dipakai oleh peneliti sebagai referensi yaitu seperti Jurnal yang dipakai yaitu seperti Jurnal EMBA karya dari W. Taroreh Brayan F, Jurnal Indonesia *Accounting* karya Manein Jeinita Alviana, Jurnal Akutansi karya Ilham Nurizki dan Rizka Ramayanti, *Student Online Jurnal* karya Vadya Anggun Silvana, dan juga beberapa buku yang berkaitan dengan penelitian yaitu seperti buku karya Mulyadi yang berjudul “Akutansi Biaya”, Rozalinda yang berjudul “Ekonomi Islam (Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi)”, Samryn dengan judul “Akutansi Manajemen”, Firdaus Ahmad Dunia dan Wasilah Abdullah dengan judul “ Akutansi Biaya”, serta Rozalinda dengan judul “Fiqih Ekonomi Syariah”.

C. Teknik Pengumpulan Data

Supaya penelitian berjalan dengan baik, maka peneliti menentukan teknik pengumpulan data yang harus sesuai dengan jenis data yang akan diambil, yaitu metodenya sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan narasumber. Kemudian komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya-jawab dalam sistem hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik

⁴ Sugiono, 225.

narasumber merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal. Oleh karena itu, wawancara tidak hanya saja menangkap pemahaman atau ide, melainkan juga dapat menangkap perasaan, pengalaman, emosi, motif, yang dimiliki oleh narasumber yang bersangkutan.⁵

Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini ialah wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur merupakan wawancara dengan menggunakan pertanyaan yang telah ditentukan dan lebih terbuka sehingga narasumber memberikan data lebih rinci.⁶ Dalam melakukan wawancara peneliti harus mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang disampaikan oleh narasumber. Wawancara dilakukan langsung kepada Bapak Wagiran selaku pemilik UD. Niko Vegetarian untuk memperoleh data pendapatan perusahaan, Bapak Dodi dan Bapak Edo sebagai sumber kedua sekaligus karyawan untuk memperoleh data biaya operasional dan upah tenaga kerja.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu merupakan catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu yang lalu. Dokumentasi merupakan suatu pencatatan dalam sebuah peristiwa atau penelitian. Semua dokumen ditulis, dicatat yang berhubungan dengan penelitian yang bersangkutan sebagai sumber informasi.⁷

⁵ Sugiono, 119.

⁶ Feny Rita Fiantika, *Metode Penelitian Kualitatif* (Pandang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022), 123.

⁷ Rita Fiantika, 123.

Tujuan dari dokumentasi adalah untuk mendapatkan data secara langsung dan menjadi alat bukti data akurat dalam penelitian ini, meliputi, gambaran umum UD. Niko Vegetarian, dan data produksi UD Niko Vegetarian, serta metode perhitungan harga jual secara perspektif ekonomi syariah.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Di dalam suatu penelitian data yang diperoleh dan dihasilkan dapat dikatakan baik apabila mampu menjamin keabsahaan suatu datanya agar dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Dalam penjamin keabsahan data dalam penelitian nantinya akan menggunakan teknik triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah teknik untuk menguji kredibilitas data yang digunakan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.⁸ Sumber data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini untuk menjamin keabsahan data menggunakan triangulasi sumber adalah pemilik dan karyawan UD. Niko Vegetarian. Didalam pengaplikasiannya yaitu pada data yang diperoleh dilapangan dan juga beberapa pernyataan dari pertanyaan yang akan kita ajukan kepada pemilik UD Niko Vegetarian dan juga karyawannya.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis data kualitatif berdasarkan teori Miles dan Huberman. Analisis data

⁸ Rita Fiantika, 273.

dilakukan saat penelitian sedang berlangsung dan setelah selesai dalam waktu tertentu. Saat wawancara peneliti sudah menganalisis jawaban yang diterima. Bila jawaban yang diterima belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan wawancara lagi sehingga mendapatkan data yang kredibel.

Tahap-tahap yang dilakukan peneliti untuk menganalisa data dalam penelitian ini yakni:⁹

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Memilih dan merangkum data yang penting dan sesuai dengan penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi syariah. Pada tahap ini peneliti melakukan pengelompokan data yang sudah didapatkan untuk mempermudah pelaksanaan analisis data. Data tersebut berupa hasil pendapatan UD Niko Vegetarian pada tahun 2022-2023, serta data hasil wawancara seperti profil dari UD Niko Vegetarian yang nanti akan di narasikan pada pembahasan.

2. Data *Display* (Penyajian Data)

Penyajian data yang dilakukan peneliti yakni dengan menarasikan mengenai data yang sudah dipilih sesuai dengan tema yang sudah diangkat. Penyajian data tersebut berupa penentuan harga jual jagung untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi syariah di UD Niko Vegetarian.

⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 226.

3. *Conclusion Verification* (Penarikan Kesimpulan)

Pada tahapan ini yakni dilakukan penarikan kesimpulan oleh peneliti guna menjawab rumusan masalah dalam penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam perspektif ekonomi syariah di UD Niko Vegetarian.¹⁰

¹⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 226

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil UD Niko Vegetarian.

1. Sejarah Singkat UD Niko Vegetarian

UD Niko Vegetarian sebuah usaha yang bergerak dibidang jual beli Jagung yang dimana perusahaan ini sebagai pengepul para petani jagung yang berada di Punggur, Lampung Tengah. Usaha ini didirikan pada tahun 2015 di desa Sidomulyo. UD Niko Vegetarian sudah memiliki 3 armada truk dan satu armada pick up yang digunakan untuk penunjang pengiriman jagung dan kendaraan ini juga disewakan untuk keperluan lainnya.

UD Niko Vegetarian memiliki kurang lebih 10 orang karyawan tetap yang tugasnya sebagai driver dan porter. Pekerjaannya dilakukan setiap hari dikarenakan permintaan pengiriman jagung yang begitu banyak sehingga dilakukan pengiriman jagung secara terus menerus. UD Niko Vegetarian mampu mengirimkan jagung dengan rata-rata perhari sekitar 18-20 ton jagung.

2. Visi & Misi UD Niko Vegetarian.

Visi dan Misi dari UD Niko Vegetarian yaitu sebagai berikut :

a. Visi UD Niko Vegetarian

- 1) Membantu petani dalam jagung dalam menyalurkan hasil panennya.

2) Menciptakan kehidupan yang lebih baik untuk masyarakat sekitar

b. Misi UD Niko Vegetarian

1) Membantu program pemerintah dalam mengurangi angka kemiskinan di Indonesia.

2) Menciptakan lapangan pekerjaan baru.

3) Menciptakan usahawan-usahawan mandiri dan sukses.

3. Struktur UD Niko Vegetarian

Dalam menjalankan sebuah perusahaan, akan sangat diperlukan system manajemen yang baik untuk melakukan masing-masing tugasnya baik secara teknis maupun secara strategi penjualannya. Berikut struktur dari UD Niko Vegetarian serta uraian tugas dan tanggung jawabnya.

a. Pemilik Usaha, merupakan pihak yang bertanggung jawab keseluruhan jalannya usaha. Pemilik memiliki peran dalam melakukan perencanaan strategi serta kebijakan usaha dan memastikan agar seluruh anggotanya melakukan tugasnya secara baik dan benar.

b. Bendahara, bertanggung jawab dalam mengatur keuangan dan mengelola seluruh surat atau dokumen milik pengusaha seperti nota pembelian dan penjualan serta melakukan laporan keuangan seperti pemasukan dan pendapatan kepada pemilik usaha.

c. Driver, bertanggung jawab menjaga dan merawat kendaraan serta melakukan pengiriman barang kepada konsumen dengan memperhatikan barang bawaan sampai dengan ketujuan.

- d. Operasional, bagian operasional ini bertanggung jawab melakukan kegiatan teknis yaitu untuk melaksanakan seluruh kegiatan pengiriman barang guna untuk memenuhi permintaan konsumen. Pada UD Niko Vegetarian, bagian operasional terdiri dari 10 orang karyawan yang terbagi menjadi 6 orang driver, dan 3 orang porter. Operasional juga bertanggung jawab untuk mengawasi kinerja karyawannya yang terdapat di dalamnya.
- e. Porter, tugas porter adalah melakukan proses memuat barang ke dalam kendaraan dengan memastikan barang yang dimuat sudah sesuai dengan permintaan konsumen.

B. Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba Di UD Niko Vegetarian

1. Penentuan Harga Jual Jagung Untuk Peningkatan Laba Pada UD Niko Vegetarian

Penentuan harga jual yang tepat yaitu terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi, karena harga pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Hal tersebut diterapkan oleh UD Niko Vegetarian, karena menurut keterangan dari pemilik UD Niko Vegetarian bahwasanya didalam menentukan harga jual kita wajib mengetahui dasar dari harga produksi barang, dan tidak hanya itu kita wajib mengetahui juga terkait dana darurat yang bisa terjadi kapan saja. Dan didalam dunia bisnis dana darurat tersebut wajib diperhitungkan sebagai kebutuhan operasional untuk menentukan harga jual produk

jagung di UD Niko Vegetarian. Hal ini disampaikan oleh pemilik UD Niko Vegetarian yaitu sebagai berikut :

“ya kita sebelum nentuin harga jual, harus tau modalnya dulu mbk, dan gak cuma modalnya aja mbk tapi kita juga harus ada persiapan seperti dana darurat mbk, saya bisnis tidak hanya didalam kantor, tetapi saya juga ada beberapa truk. Tau sendiri mbk namanya dijalan, siapa yang tau akan terjadi apa-apa, maka dari situ saya selalu memperhitungkan dana darurat nya juga mbk.”

Pernyataan tersebut juga disambung oleh pak Wagiran yang beliau menyampaikan terkait hal apa saja yang harus diperhatikan UD Niko Vegetarian sebelum menentukan harga jual, contohnya seperti kecacatan barang dan lain sebagainya. Penjelasan dari pak Wagiran yaitu sebagai berikut:

“ gak cuma itu mbk, setiap awal bulan dan akhir bulan saya membuat rincian terkait pengeluaran di UD Niko Vegetarian ini mbk. Namanya kita bisnis gak hanya di kecacatan pada produk saja mbk, akan tetapi pada bagian pengantaran / penyetoran barang mbk, kadang tiba-tiba ganti ban, dll. Kalo di dalam gedung paling permasalahan kita Cuma terkait kualitas produk si mbk. Dan itupun juga kami seleksi dan kami jual dengan harga yang berbeda mbk.”

Kemudian beliau sambung dengan kalimat sebagai berikut :

“biaya jalan yang bagian pengantaran baranng aja mbk udah besar, belum lagi sekarang BBM yang naik dan susah didapetin mbk. Itu juga menjadi perhitungan di biaya operasional kita juga mbk. Pokoknya jaman sekarang saya selaku pemilik harus lebih rinci mbk dalam menentukan harga jual jagung. Gak sembarang

yang hanya dilihat dari modal besar atau pokoknya saja. Tapi hal kecil juga sekarang harus saya perhitungkan. Dan biasanya hal kecil itu mbk yang disepelekan tapi ngabisin modal banyak”.

Dari penjelasan hasil wawancara yang disampaikan oleh pemilik UD Niko Vegetarian dan juga karyawannya peneliti dapat kita ketahui bahwasanya didalam menentukan harga jual jagung di UD Niko Vegetarian banyak sekali hal yang harus di masukan, dipertimbang dan dirinci serta direkap semua modal atau pengeluaran yang menjadi pendukung dalam berjalannya operasional, jadi memang tidak hanya memperhitungkan harga produksinya saja akan tetapi di UD Niko Vegetarian juga harus menyiapkan keuangan operasional lainnya yang memungkinkan akan lebih baik jika disiapkan, sehingga tujuan pada UD Niko Vegetarian didalam menentukan laba juga bisa terwujud.

Dari penjelasan diatas peneliti juga menanyakan perihal terkait komponen pengeluaran yang biasanya dihitung oleh UD Niko Vegetarian sebelum menentukan harga jual jagung. Dari hasil pertanyaan tersebut peneliti memperoleh komponen pengeluaran atau modal yang biasa dihitung oleh UD Niko Vegetarian sebelum menentukan harga jualnya, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.2
Estimasi Data Total Biaya Produksi

No.	Estimasi Biaya	Jumlah
1.	Biaya Modal Beli Jagung Dari Petani	Rp. 34.000.000
2.	Biaya Peralatan Jagung (Seperti Karung, Rapih, Jarum, dll)	Rp. 1.000.000
3.	Biaya BBM Kendaraan	Rp. 10.000.000

4.	Biaya Perawatan Kendaraan	Rp. 4.000.000
5.	Biaya Upah Karyawan	Rp. 1.000.000
Total Biaya Produksi / Hari		Rp. 50.000.000

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwasanya memang pak Wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian sangat rinci dalam mencatat data pengeluaran atau modal setiap hari sebagai tolak ukur dalam menentukan harga jual, sehingga bertujuan agar lebih mudah dalam menentukan hasil keuntungannya atau labanya. Berikut pernyataan yang beliau sampaikan pada wawancara ini :

“ya walaupun sedikit pusing dan harus berhati-hati dalam merinci modal atau pengeluaran mbk. Tapi cara ini Alhamdulillah membuat saya merasa lebih terbantu dalam saya menentukan laba yang akan saya ambil mbk. Saya punya rincian yang insyaallah dapat menjadi pegangan saya dalam menentukan harga jual supaya saya dapat menentukan laba yang saya inginkan”.

Dari keterangan beliau diatas. Pada Wagiran menyampaikan bahwasanya dalam menentukan harga jual dapat memudahkan pak Wagiran untuk menentukan laba atau meningkatkan laba itu sendiri pada produknya di UD Niko Vegetarian. Disini pak wagiran juga mencontohkan terkait penentuan harga jual yang beliau gunakan yaitu sebagai berikut :

- a. Estimasi total biaya produksi yaitu Rp. 50.000.000 / hari
- b. Estimasi laba yang diinginkan yaitu Rp. 10.000.000 / hari

- c. Estimasi Total Produksi yaitu 18 Ton / hari, atau sama dengan 18.000 kg / hari

Jadi penentuan harga jual yang dilakukan UD Niko Vegetarian per harinya yaitu menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\frac{\text{Total Biaya Produksi} + \text{Laba Usaha}}{\text{Total Produksi}}$$

Dengan estimasi biaya diatas, dapat kita lihat penentuan harga jual jagung di UD Niko Vegetarian per kg nya selama sehari.

$$\frac{\text{Rp. 50.000.000} + \text{Rp. 10.000.000}}{18 \text{ ton}} = \text{Rp. 3.333/kg}$$

Berikut estimasi harga jual jagung UD Niko Vegetarian yaitu Rp. 3.333 per kg dalam sehari.

2. Tujuan dalam Menentukan Harga Jual untuk Meningkatkan Laba pada UD Niko Vegetarian

Secara garis besar tujuan dalam menentukan harga jual yaitu untuk mendapatkan laba yang diinginkan. Terdapat lima tujuan penetapan harga diantaranya yaitu:

- a. Kemampuan Bertahan (*survival*)

Didalam tujuan menetapkan harga jual yaitu salah satunya dalam kemampuan bertahan. Yaitu bertahan dari masa ke masa untuk tetap berdiri dan beroperasi sepanjang masa walaupun kadang tantangan dan rintangan yang silih berganti. Mengenai hal ini disampaikan oleh pak Wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian yaitu sebagai berikut :

“Alhamdulillah mbk, untuk kemampuan bertahan insyaallah kami mampu bertahan dengan pesaing lainnya. Buktinya dari tahun 2015 sampai sekarang kita masih beroperasi, ya walaupun kadang tetep ada naik turunnya”

Tujuan dari penetapan harga ini dilakukan saat perusahaan berada dikondisi yang mendesak. Harga yang ditetapkan tidak berfokus pada angka nilai keuntungan, tetapi cukup dengan menutup biaya variabel dan beberapa biaya tetap.

b. Memaksimalkan Laba (*maximum current profit*)

Dalam menjalankan suatu perusahaan memaksimalkan laba merupakan tujuan yang sangat diinginkan. Hal ini dijelaskan oleh pak Wagiran Selaku owner dari UD Niko Vegetarian :

“maksimalkan laba mbk? Jelas keinginan saya selaku pemilik usaha mbk. Tapi kadang permintaan pasar juga kami pertimbangkan. Kadang kita pengen jual harga segini untuk maksimalin keuntungan, tapi pesaing lebih jual murah. Apalagi pas lagi banjirnya barang, jadi mau gamau yang penting barang keluar kita jual dengan harga standar.”

Dari penjelasan owner UD Niko Vegetarian dapat kita simpulkan bahwasanya mempertimbangkan permintaan sesuai pasar merupakan suatu hal yang penting, perusahaan dalam menetapkan harga jual.

c. Pemasaran Maksimal (*maximum marketing skimming*)

Didalam pemasaran yang maksimal UD Niko Vegetarian sudah melakukan pemasaran yang maksimal, hal ini disampaikan oleh Pak Wagiran selaku Owner UD Niko Vegetarian :

“pemasaran kita mbk, gak hanya dilingkup dalam kota aja mbk, kita juga sampai luar kota, bahkan jika di luar kota ada yang berani dengan harga barang kita yang relatif tinggi dan itu menguntungkan, kemudian jumlah barang yang disetorkan lumayan banyak biasanya kita langsung oper barang itu kesana mbk”.

Dapat disimpulkan penyampaian pak Wagiran bahwasanya dalam melakukan pemasaran yang maksimal sudah beliau lakukan, bahkan jika permintaan pasar komitmen untuk menggunakan penetapan harga yang tinggi, dan jika diperhitungkan sudah mendapatkan keuntungan maka akan beliau setorkan barang tersebut.

Akan tetapi dari penjelasan tersebut pak Wagiran kurang menguasai strategi yang dimana jika penetapan harga yang tinggi hanya terjadi diawal saja maka secara perlahan dengan seiring berjalannya waktu. Hal ini akan gagal jika pesaing besar melakukan hal yang sama.

d. Memaksimalkan Target Pasar

Memaksimalkan target pasar yaitu artinya semakin besar target pasar yang akan dijangkau, maka semakin tinggi volume penjualannya. Didalam memaksimalkan target pasar UD Niko Vegetarian terus

menjalin kerjasama dengan distributor-distributor besar, hal ini disampaikan oleh Bapak Wagiran Selaku Owner dari UD Niko Vegetarian, yaitu sebagai berikut:

“mengenai tujuan ini memang kami juga bertujuan seperti ini mbk karena jika kita lebih banyak permintaan produk secara langsung juga kami akan mendapatkan laba yang besar dan juga biaya unit akan dapat teratasi. Kami gak hanya distributor kecil saja mbk yang kerjasama dengan kami, tapi distributor besar juga. Sehingga permintaan produk kita juga bisa semakin meningkat”.

Dari kesimpulan diatas bahwasanya pak Wagiran selaku owner UD Niko Vegetarian merasakan bahwasanya dalam memaksimalkan target pasar dapat membuat biaya unit akan semakin rendah dan keuntungan jangka panjang perusahaan akan semakin meningkat.

e. Kualitas Produk (*product quality*)

Kualitas produk dalam UD Niko Vegetarian sangat diperhatikan, karena kepuasan konsumen merupakan hal yang wajib diperhatikan. Berikut keterangan dari pak Wagiran:

“ soal kualitas produk mah yang paling utama mbk, saya kalo berbicara kualitas produk pokoknya jangan sampai mengecewakan konsumen. Di kami juga ada proses seleksi mbk, jika kualitasnya sedikit jelek kami pisahkan dengan kualitas yang bagus. Biasanya kami juga jual dengan harga yang lebih rendah. Tapi kadang ya gitu mbk, ulah dari para petani yang suka menimbun barang. Jadi mereka sistemnya jika harga turun jagung itu mereka simpen, kalo harga udah naik baru mereka jual”.

Dapat disimpulkan dari penjelasan diatas bahwasanya pak Wagiran sepakat bahwa perusahaan harus menetapkan harga dengan berdasarkan tingkat kualitas yang tinggi dengan harga yang terjangkau.

3. Metode Penentuan Harga Jual Untuk Meningkatkan Laba Pada UD Niko Vegetarian.

Didalam menentukan harga jual untuk meningkatkan laba UD Niko Vegetarian menggunakan metode perhitungan yaitu dengan menggunakan metode *mark up*. Yaitu dimana metode ini banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark-up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Hal ini disampaikan oleh Owner UD Niko Vegetarian yaitu sebagai berikut :

“saya sebenarnya kurang paham mbk, terkait metode yang saya gunakan. Biasalah mbk orang desa, tapi setelah dijelaskan oleh mbk nya terkait 3 metode itu kayanya lebih ke metode yang mark-up geh mbk, yang nentuin harga jualnya dengan nambahin mark-up atau keuntungan harga per satuannya”

$$\frac{\text{Total Biaya Produksi} + \text{Laba Usaha}}{\text{Total Produksi}}$$

Dari rumus tersebut dapat di estimasikan oleh pak Wagiran yaitu sebagai berikut :

$$\frac{\text{Rp. 50.000.000} + \text{Rp. 10.000.000}}{18 \text{ ton}} = \text{Rp. 3.333/kg}$$

Dari estimasi yang diberikan oleh pak Wagiran dapat kita simpulkan bahwasanya dari perhitungan penentuan harga jual produk

dengan metode *mark-up* maka per satuan atau per kg dari jagung tersebut yaitu Rp. 3.333/kg selama satu hari.

C. Analisis Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba Di UD Niko Vegetarian dalam Prespektif Ekonomi Syariah.

Penentuan harga jual produk untuk meningkatkan laba dalam prespektif ekonomi syariah merupakan salah satu dalam penentuan harga jual dengan menggunakan unsur-unsur syariah. Penentuan harga jual secara prespektif ekonomi syariah lebih dominan dalam menjalankan usaha dagang dengan berpedoman Al-Qur'an serta ulama-ulama.

Didalam UD Niko Vegetarian belum menerapkan unsur penetapan harga dengan cara ekonomi syariah. Hal ini disampaikan oleh pak wagiran selaku owner dari UD Niko Vegetarian, yaitu sebagai berikut :

“penentuan harga jual secara prespektif ekonomi syariah mbk? Itu apa ya mbk, memang beda ya mbk sama yang saya terangkan kemarin?”

Dari penyampaian diatas bahwasanya jelas untuk penentuan harga jual produk di UD Niko Vegetarian belum menerapkan penentuan harga jual secara prespektif ekonomi syariah. Dikarenakan pak Wagiran selaku ownernya belum mengetahui cara penentuan harga jual secara prespektif syariah. Dan disini peneliti juga membantu beliau dalam menjelaskan penentuan harga jual secara prespektif ekonomi syariah.

Penentuan harga jual dalam prespektif ekonomi syariah yaitu yang terjadi saat seseorang menjual barang dagangannya pada harga yang jujur. Jika masyarakat sangat membutuhkan barang tersebut artinya tidak mematok harga

yang tinggi untuk masyarakat yang sangat membutuhkan dengan harga yang setara, harga yang diberikan sesuai, dan tidak merugikan orang lain. Didalam metode penentuan harga jual dalam prespektif ekonomi syariah tersebut belum digunakan oleh UD Niko Vegetarian, yaitu sebagai berikut penjelasan yang disampaikan oleh Pak Wagiran :

“terkait harga memang kami bisa jujur mbk sama konsumen, akan tetapi terkait penjualan kami juga lebih mengutamakan kenaikan harga dan juga penurunan harga. Jika pada saat langkanya barang kan otomatis harga sedang naik ya kami jual dengan harga yang relatif tinggi, kalo turun biasanya kami juga masih mencari konsumen yang mau nerima produk kami dengan harga yang relatif tinggi mbk. Misal konsumen A dia nawar di kami 10 ribu, terus di konsumen B dia sanggup 15 ribu. Ya kami akan oper barang kami ke konsumen B mbk.”

Kemudian disambung lagi oleh penjelasan pak wagiran terkait penentuan harga jualnya yang lebih mengedepankan keuntungan dibandingkan kemashalatan umat atau masyarakat yang membutuhkan. Yaitu sebagai berikut :

“kalo terkait itu mah, saya lebih mentingin keuntungan ya mbk, jadi saya dalam berjualan ini lebih mentingin keuntungan saya daripada hal tersebut. makannya kalo pas dagangan langka ya saya bisa ngambil keuntungan banyak karena mereka butuh”

Dari penyampaian pak wagiran bahwasanya pak wagiran lebih fokus kepada harga atau keuntungan yang mereka dapatkan dari produk tersebut, dan mereka tidak memperhatikan terkait kebutuhan masyarakat.

Penentuan harga harus adil karena keadilan adalah salah satu prinsip dasar semua bisnis Islam. Keadilan merupakan nilai yang paling tepat dalam ekonomi Islam. Menegakkan keadilan dan menghilangkan ketidakadilan adalah tujuan utama pesan para rasul. Keadilan sering disamakan dengan kebajikan dan kesalehan. Harga yang adil merupakan harga yang tidak boleh dilakukan oleh penjual dengan menjual dagangannya pada penetapan harga jual di atas harga biasanya kepada masyarakat, apalagi pada saat kondisi masyarakat membutuhkannya, dikarenakan hal tersebut dapat dikatakan mengambil keuntungan pada saat banyaknya masyarakat yang membutuhkan dan seharusnya kita dapat membantunya bukan memanfaatkan kondisi tersebut, sikap seperti ini merupakan sikap yang zhalim kepada masyarakat. Didalam ajaran Islam memberikan jalan tengah dalam segala aspek kehidupan. Ajaran Islam mengacu pada berbagai sumber yang tercatat dalam Al-Quran dan As-Sunnah.

Berbeda dengan UD Niko Vegetarian, didalam UD Niko Vegetarian mereka tidak memahami itu penentuan harga yang secara adil. Dikarenakan dalam penentuan harga jual secara prespektif islam kita lebih bisa bersikap dengan sesama umat. Lebih memprioritaskan kemashlatan bersama dibandingkan dengan keuntungan sendiri.

Penentuan harga jual berdasarkan prespektif ekonomi syariah yaitu terdapat larangan yang dinamakan *Ihtikar*. *Ihtikar* adalah seseorang menahan suatu barang/komoditas padahal dia tidak membutuhkannya sedangkan orang lain sangat membutuhkannya, lalu dia akan menjualnya saat harga sudah naik

tinggi sehingga menyulitkan orang lain untuk mendapatkannya. Salah satu dampak negatif yang dimunculkan adalah adanya kerugian bagi konsumen itu sendiri. Sehingga menurut syariat syariah, bahwa perbuatan ihtikar adalah salah satu perbuatan yang harus dihindari dan ditinggalkan oleh seorang pengusaha atau pedagang. Berikut adalah dalil yang menjelaskan mengenai Ihtikar.

Ihtikar merupakan perbuatan yang tidak dilakukan oleh UD Niko Vegetarian, hal ini disampaikan oleh pak wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian :

“kalo soal penimbunan kami gak ngelakuin itu mbk, karena buat apa juga mbk jagung kalo ditimbun hasilnya akan jelek, hal kaya gini mbk yang dilakuin sama sebagian petani, kadang malah kaminya yang mengalami kesulitan.”

Dari penjelasan pak Wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian menyampaikan bahwasanya penimbunan tersebut banyak dilakukan oleh para petani. Bahkan UD Niko Vegetarian juga merasakan dampak yang menyulitkan didalam penimbunan barang tersebut. Ihtikar jika terus dilakukan akan menimbulkan masalah ketidakstabilan perekonomian. Dalam konteks makroekonomi, penimbunan pangan dapat menimbulkan krisis pangan di masyarakat karena pendistribusiannya tidak seperti biasanya dan harga pangan berfluktuasi akibat kelangkaan di pasar.

Penentuan harga jual dalam meningkatkan laba secara prespektif ekonomi syariah merupakan suatu komponen yang sangat penting didalam berjalannya perusahaan. Memaksimalkan laba adalah tujuan semua

wirausahawan. Laba ialah tujuan dari berjalannya perusahaan tersebut. Didalam UD Niko Vegetarian laba merupakan tujuan dari impian yang harus mereka capai. Didalam prespektif ekonomi islam dalam menentukan yaitu dengan cara menghitung selisih antara total penjualan dengan total biaya operasional. Hal ini juga dilakukan oleh UD Niko Vegetarian, yaitu berikut yang disampaikan oleh pak Wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian :

“ sesuai dengan yang saya jelaskan kemarin ya mbk riska. Dalam kami menentukan keuntungan ya kita harus bisa menghitung selisih antara total penjualan dengan total biaya operasional.”

Penjelasan pak Wagiran tersebut di sambung oleh pak Dodi selaku bagian keuangan di UD Niko Vegetarian, yaitu sebagai berikut :

“secara umum yang disampaikan oleh bapak seperti itu ya mbk, tapi secara khususnya mengenai penentuan harga jual kita juga lebih memperhatikan keadaan, jika harga sedang naik ya kami naikkan, jika harga sedang turun ya kami jual lebih standar. Tapi karena memang pasaran kami cukup banyak ya kadang kami juga lebih banyak memberikan tawaran kepada mereka. Karena tetap mbk tujuan kami untuk memperoleh laba, supaya UD ini terus dapat beroperasi. Tapi jika standar dengan yang lain, harga kami bisa dibilang dapat bersaing juga kok. Pokoknya kami menghitung selisih antara total penjualan dengan total biaya operasional.”

Dari penjelasan yang disampaikan oleh pak Wagiran dengan pak Dodi dapat disimpulkan bahwasanya dalam menentukan laba mereka menggunakan perhitungan selisih antara total penjualan dengan total biaya operasional. Dan disamping itu didalam menentukan harga mereka juga lebih standar dibandingkan yang lain, akan tetapi di ruang lingkup pasaran UD Niko

Vegetarian masih menggunakan sistem tawar-menawar yang dimana jika UD Niko Vegetarian mendapatkan harga yang lebih tinggi dibandingkan konsumen yang lain, mereka akan menyerahkan barang tersebut di konsumen tersebut. karena tujuan dari operasional mereka yaitu mengoptimalkan keuntungan, jika ada peluang untuk mendapatkan keuntungan lebih, mereka akan ambil.

UD Niko Vegetarian didalam pengambilan keuntungan mereka lebih berdominan dengan keuntungan secara materi, akan tetapi didalam pembayaran produknya mereka juga sering mengalami pembayaran yang seperti jatuh tempo dikarenakan sebagian kecil dari konsumennya selalu mengambil barang tersebut dan biasanya hanya membayarkan DP kemudian dibayarkan lagi dengan jatuh tempo yang disetujui oleh kedua belah pihak. Dari peristiwa tersebut dapat dikatakan bahwasanya UD Niko Vegetarian tidak hanya materi tetapi mereka menyisihkan sedikit keuntungan yang bersifat non materi, yaitu dengan cara membantu rekan kerja dan tetap menjalin silaturahmi yang baik dengan sesama rekan kerja. Hal ini disampaikan oleh pak Edo selaku sopir pengantar barang yang ada di UD Niko Vegetarian, yaitu sebagai berikut :

“kalo cuma pembayaran cicil atau jatuh tempo disini banyak mbk konsumennya, kadang saya nganter barang baru dikasih DP nya nanti sisanya di transfer pas jatuh tempo yang udah di sepakati sama pak Wagiran dan konsumen mbk. Tapi itu harga sesuai ya mbk tanpa ada kelebihan.”

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwasanya UD Niko Vegetarian juga memberikan kenyamanan pembayaran pada produknya dan memberikan jangka waktu kepada konsumennya jika ada konsumennya yang membutuhkan pembayaran jatuh tempo. Dan pembayaran tersebut tidak mengalami kelebihan atau unsur riba didalamnya. Pengambilan keuntungan yang dilakukan oleh UD Niko Vegetarian yaitu sudah melakukan prinsip ekonomi syariah, yaitu dalam menentukan labanya yang pada saat pembayaran jatuh tempo UD Niko Vegetarian tidak memberikan kelebihan didalam menentukan harga jualnya.

Menentukan keuntungan atau laba didalam perspektif ekonomi syariah yaitu diharamkannya bagi kita untuk mengambil keuntungan atau kelebihan dari harga jual dengan adanya tujuan tertentu, yaitu contohnya pada saat suatu UD jika memberikan kelonggaran dalam pembayaran produknya, seperti pembayaran jatuh tempo. Maka tidak diperbolehkan untuk penjualnya memberikan tambahan harga kepada pembeli dengan alasan pembayaran jatuh tempo tersebut, karena hal itu merupakan suatu riba. Didalam Al-Qur'an, Allah SWT dengan tegas melarang kita untuk melakukan riba pada saat transaksi jual-beli atau perdagangan.

Jual beli secara islam membenarkan adanya jual beli, begitupun dalam prakteknya, jual beli yang tidak menzholimi sesama manusia dengan cara memakan harta secara bathil (riba). Kecuali jual beli tersebut dilaksanakan dengan suka sama suka. Hal ini juga diterangkan oleh pak wagiran selaku

pemilik UD Niko Vegetarian, menurut keterangan beliau terkait riba yaitu sebagai berikut :

“ya saya tau mbk terkait riba, dan saya tidak mau juga ngelakuin hal itu mbk, saya jual dagangan saya juga ke penjual yang mereka juga bakal oper dagangan saya ke tempat lain mbk, berarti saya juga harus mikir si mbk, sama-sama penjual kita ambil berkahnya aja lah mbk, yang penting saling membantu aja dan usahanya sama-sama lancar dan berkah”

Dari penjelasan diatas dapat kita lihat bahwasanya pak Wagiran selaku pemilik UD Niko Vegetarian mengerti terkait riba, dan beliau juga menjauhi hal tersebut. Bahkan hal tersebut beliau lakukan agar kegiatan usahanya dapat berjalan dengan lancar dan juga berkah. Niat beliau dengan adanya pembayaran jatuh tempo yang tidak memberikan kelebihan dari harga jual salah satu perilaku yang dapat kita hargai, dikarenakan selain mendapatkan keuntungan secara materi beliau juga menerapkan memperoleh keuntungan yang berupa non materi yaitu menjaga silaturahmi dengan sesama pedagang atau antara beliau dengan konsumennya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan harga jual dalam meningkatkan laba secara prespektif ekonomi syariah di UD Niko Vegetarian belum diterapkan secara keseluruhannya seperti dalam penentuan harga jual secara perspektif ekonomi syariah yang dimana UD Niko Vegetarian lebih mementingkan penjualannya dengan mematok harga yang tinggi daripada keadaannya memikirkan kebutuhan masyarakat, hal ini dapat dilihat bahwasanya keuntungan pribadi lebih diutamakan oleh UD Niko Vegetarian dibandingkan dengan kemaslahatan masyarakat atau konsumen. Akan tetapi terdapat beberapa point yang menunjukkan bahwasanya UD Niko Vegetarian menerapkan penentuan harga jual dalam meningkatkan laba secara prespektif ekonomi syariah yaitu : 1) Tidak melakukan penimbunan (*ihthikar*) yang dimana penimbunan tersebut merupakan hal yang dilarang didalam penentuan harga jual secara prespektif ekonomi syariah. 2) Didalam penentuan harga jual secara pengambilan keuntungan (laba) UD Niko Vegetarian sudah menerapkan penentuan harga jual secara perspektif ekonomi syariah, yaitu UD Niko Vegetarian melakukan pembayaran jatuh tempo tanpa memberikan tambahan harga dari pembayaran jatuh tempo tersebut.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya UD Niko Vegetarian dapat lebih memperhatikan metode penentuan harga jual yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.
2. Sebaiknya dalam penentuan harga UD Niko Vegetarian lebih memperhatikan jangka panjang dibandingkan jangka pendek
3. Sebaiknya mulai saat ini UD Niko Vegetarian dalam penentuan harga jual untuk meningkatkan laba secara prespektif ekonomi syariah harus mulai diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, Sovi Nur “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah” Tahun 2015
- Amalia, Laili. “Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam. Studi di Fotokopi dan Percetakan Mitra Jetis Kabupaten Ponorogo.Tahun 2023
- Brayan, W. Taroreh F. “”Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing Pada Cv. Verel Tri Putra Mandiri”. *Jurnal EMBA*. 9. No. 3, 2021.
- Buloto, Nabila Wulandari, Abdi Akbar, dan Anwar Ramli. “Analisis Pendapatan dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Bank Sulselbar Cabang Utama Makassar.” *Jurnal Manajemen* 2. No. 2, 2020.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur’an dan Terjemahnya*. Bandung: Diponegoro, 2011
- Dunia, Firdaus Ahmad dan Wasilah Abdullah. *Akuntansi Biaya*. Edisi 3. Medan: Salemba Empat, 2019.
- Fadli, Ilham Nurizki dan Rizka Ramayanti. “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing. Studi Kasus Pada UKM Digital Printing Prabu.” *Jurnal Akuntansi*. 7. No 2, 2020.
- Fiantika, Feny Rita. *Metode Penelitian Kualitatif*. Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Friatna, Ida. *Konsep Laba dalam Sistem Ekonomi Islam*. 1 ed. Yayasan Pena Aceh. t.t.
- Hasnah. “Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Studi Kasus Pada RM. Prasmanan Arhy di Makassar. Tahun 2013
- Kiyarsi, Retno dan Risma Wira Bharata. “Analisis Konsep Laba Akuntansi Syariah dalam Bisns Syariah Berdasarkan Metode Library Research.” *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 4. No. 2, 2021.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. 3 ed. Jilid 2. Jakarta: Erlangga, 2009.
- _____. *Manajemen dan Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 2. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Kotler, Philips. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I Edisi Indonesia. PT. Prenhllindo: Jakarta, 2019.

- Mahardika, Fidy Puji dan Kisman Lantang. "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Mikro dengan Menggunakan Metode". *Jurnal Ekomen*. 21. No. 1, 2021.
- Margono, S. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. 5 ed. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2010.
- Narbuko, Cholid dan Abu Ahmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016.
- Olviana, Manein Jeinita. "Penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing pada pembuatan rumah kayu. Studi kasus pada CV. Rajawali Tunggal Perkasa - Woloan 1 Utara." *Indonesia Accounting Jurnal*. 2. No. 1, 2020.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam UII Yogyakarta. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2019
- Rozalinda. *Ekonomi Islam. Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*. Depok: Rajawali, 2017.
- Rozalinda. *Fiqih Ekonomi Syariah*. 2 ed. Jakarta: PT. RajaGravindo Persada, 2016.
- Saefudin, Imam. *Sistem. Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia. t.t.
- Samryn. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Saragih, Henri. "Analisis Strategi Penetapan Harga dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Nutricia Indonesia Sejahtera Medan". *Jurnal Ilmiah Methonomi*. 1. No. 2, 2015.
- Silvana, Vadya Anggun. "Analisis Harga Pokok Produksi dalam Kaitannya dengan Penentuan Harga Jual Untuk Pencapaian Target Laba. Studi Usaha Kerupuk Ikan Boga Rasa Kelurahan Tanjung Pinang Timur Kecamatan Batu Sembilan." *Student Online Journal*. 2. No. 1, 2021.
- Soei, Christanti Natalia, Harijanto Sabijono,m dan Treesje Runtu. "Penentuan Harga Jual Produk dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD. Sinar Sakti." *Jurnal Emba*. 2. No. 3, 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Supriadi. *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*. Bogor: Guepedia, 2018.

Toar, O dan H Karamoy. "Analisis Perbandingan Harga Jual Produk dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dan Mark Up Pricing Pada Dolphin Donuts Bakery." *Jurnal Emba*. 5. No. 2, 2017.

Tongkad, Sri Cicindra. "Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing. Pada Keripik Pisuke Kota Gorotalo." *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*. 1 No. 3, 2022.

Wibowo, Radna Andi. *Manajemen Pemasaran*. Edisi I. Semarang: University, 2019.

Zuhairi. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Edisi Revisi. Cet.1. Jakarta: Rajawali Pera, 2016.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2218/In.28.1/J/TL.00/07/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
NUR SYAMSIYAH (Pembimbing 1)
NUR SYAMSIYAH (Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **RISKA FRIDAYANTI**
NPM : 2003010053
Semester : 9 (Sembilan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (STUDI PADA UD NIKO VEGETARIAN DESA SIDOMULYO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 29 Juli 2024
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011

OUTLINE

PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Penetapan Harga Jual
 - 1. Pengertian Penetapan Harga Jual
 - 2. Tujuan Penetapan Harga Jual
 - 3. Metode Penetapan Harga Jual
 - 4. Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Syariah

B. Laba

1. Pengertian Laba
2. Jenis-jenis Laba
3. Laba Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

- A. Profil UD Niko Vegetarian
- B. Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba di UD Niko Vegetarian
- C. Analisis Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba di UD Niko Vegetarian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

BAB V PENUTUP

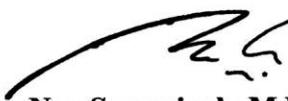
- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mengetahui,
Pembimbing skripsi



Nur Syamsiyah, M.E
NIP. 199411292020122017

Metro, 11 Juli 2024
Mahasiswa peneliti



Riska Fridayanti
NPM. 2003010053

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)

A. Wawancara

1. Wawancara kepada pemilik UD Niko Vegetarian
 - a. Bagaimanakah UD Niko Vegetarian dalam menentukan harga jual jagung?
 - b. Komponen apa saja yang dihitung oleh UD Niko Vegetarian sebelum menentukan harga jual jagung?
 - c. Apakah didalam menentukan harga jual jagung yang gunanya untuk meningkatkan laba/keuntungan terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan, contohnya seperti kecacatan barang dan lain sebagainya?
 - d. Menurut Bapak Wagiran sendiri selaku owner dari UD Niko Vegetarian tersebut, apakah dalam menentukan harga jual dapat memudahkan bapak didalam menentukan laba atau meningkatkan laba itu sendiri?
 - e. Didalam tujuan penentuan harga jual jagung apakah menurut bapak tujuan ini benar dapat membuat UD Niko Vegetarian memaksimalkan keuntungan, memaksimalkan pemasaran, memaksimalkan target pasar, kualitas produk dan juga mampu mempertahankan UD Niko Vegetarian?
 - f. Bagaimanakah metode yang digunakan oleh UD Niko Vegetarian dalam menentukan harga jual jagung yang gunanya untuk meningkatkan laba/keuntungan?
 - g. Apakah bapak mengetahui bedanya menentukan harga jual menurut konvensional dengan menentukan harga jual menurut perspektif islam?
 - h. Melanjutkan pertanyaan yang sebelumnya mengenai penentuan harga jual secara perspektif islam, menurut bapak saat ini apakah UD Niko

Vegetarian sudah menggunakan metode penentuan harga jual produk dengan perspektif islam?

- i. Didalam menentukan harga jual secara perspektif syariah terdapat istilah harga yang adil, apakah sebelumnya bapak mengetahui bagaimana dengan harga yang adil tersebut? Dan bagaimanakah didalam UD Niko Vegetarian dalam menerapkan hal tersebut?
 - j. Apakah didalam menentukan laba/keuntungan secara perspektif islam UD Niko Vegetarian menghitung selisih antara total penjualan dengan total biaya operasional?
 - k. Didalam menjual jagung, apakah UD Niko Vegetarian melakukan dengan cara menimbun jagung tersebut dan menjualnya jika nanti harganya sudah naik atau memang jika barang ada segera dikeluarkan tanpa memperhatikan kenaikan harga?
 - l. Menurut bapak sebagai owner dari UD Niko Vegetarian, apakah laba/keuntungan hanya ditentukan secara materi saja atau juga dapat bersifat non materi yang dimana keuntungan tersebut bersifat berkah dan bermanfaat untuk orang lain?
 - m. Menyambung pertanyaan yang diatas (12) jika memang iya didalam UD Niko Vegetarian menerapkan keuntungan yang non materi, apa sajakah contohnya?
2. Wawancara kepada karyawan
- a. Menurut bapak apakah di UD Niko Vegetarian dalam menjual barangnya termasuk menggunakan harga yang relatif tinggi atau dengan harga yang standar dibanding UD yang lain?
 - b. Bagaimana menurut bapak cara menentukan keuntungan yang dilakukan oleh UD Niko Vegetarian? Apakah termasuk standar atau tinggi?
 - c. Didalam penjualan jagung apakah UD Niko Vegetarian juga melakukan pembayaran jatuh tempo? Jika iya apakah pembayaran tersebut juga mengalami penambahan keuntungan?

B. Dokumentasi

Dokumentasi yang ada pada penelitian ini merupakan foto pada saat penelitian.

Mengetahui,
Pembimbing skripsi



Nur Syamsiyah, M.E
NIP. 199411292020122017

Metro, 11 Juli 2024
Mahasiswa peneliti



Riska Fridayanti
NPM. 2003010053



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2236/ln.28/D.1/TL.00/08/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PEMILIK USAHA UD NIKO
VEGETARIAN
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2237/ln.28/D.1/TL.01/08/2024,
tanggal 02 Agustus 2024 atas nama saudara:

Nama : **RISKA FRIDAYANTI**
NPM : 2003010053
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PEMILIK USAHA UD NIKO VEGETARIAN bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di UD NIKO VEGETARIAN, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (STUDI PADA UD NIKO VEGETARIAN DESA SIDOMULYO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 28 Mei 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



NIP



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2237/In.28/D.1/TL.01/08/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **RISKA FRIDAYANTI**
NPM : 2003010053
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di UD NIKO VEGETARIAN, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH (STUDI PADA UD NIKO VEGETARIAN DESA SIDOMULYO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Mengetahui,
Pejabat Setempat


D. M. Wagiran

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 28 Mei 2024

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



NIP

SURAT BALASAN IZIN RESEARCH

Kepada Yth,

**Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan
IAIN Metro**

Di_
Tempat

Assalamu'alaikum, Wr.Wb.

Berdasarkan Surat Izin Resarch yang dikeluarkan oleh Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan IAIN Metro dengan Nomor : B-2237/In.28/D.1/TL.01/08/2024.

Maka dengan ini kami menerangkan bahwa :

Nama : RISK A FRIDAYANTI

NPM : 2003010053

Semester : 8 (Delapan)

Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Judul Penelitian : PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK UNTUK
MENINGKATKAN LABA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH (STUDI PADA UD NIKO VEGERIAN DESA
SIDOMULYO KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN
LAMPUNG TENGAH)

Menerangkan bahwa nama tersebut diatas telah melakukan Penelitian/ Reseach di Tempat kami dengan baik dan dengan waktu yang di tentukan.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dapat di pergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb.

Metro, 1 Juni 2024
Hormat Kami,



WAGIRAN

Pemilik UD Niko Vegetarian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-892/ln.28/S/U.1/OT.01/09/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : RISK A FRIDAYANTI
NPM : 2003010053
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003010053

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 17 September 2024

Kepala Perpustakaan



Dr. Asad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP 19750505 200112 1 002



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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Riska Fridayanti
NPM : 2003010053
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Penentuan Harga Jual Produk Untuk Meningkatkan Laba Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Pada UD Niko Vegetarian Desa Sidomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 17%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 19 September 2024
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riska Fridayanti
NPM : 2003010053

Fakultas/Prodi : FEBI /ESy
Semester/TA : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa, 19/03 2024	- Perbaiki Latar belakang - Perbaiki teori dan tambahkan hadis - ganti judul, tambahkan ke dalam perspektif ekonomi syariah - Tambahkan data	
2.	Rabu 15/05 2024	- Perhatikan Paragraf disetiap kalimatnya - Perbaiki sumber data sekunder - Perbaiki teknis analisis data	
3.	Senin 10/06 2024	- Apd-outlen (dibuat berdasarkan teori di bab 2) -	

Dosen Pembimbing

Nur Syamsiyah, M.E
NIP. 19941129 202012 2 017

Mahasiswa Ybs,

Riska Fridayanti
NPM. 2003010053



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riska Fridayanti
NPM : 2003010053

Fakultas/Prodi : FEBI /ESy
Semester/TA : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
4	Selasa 09/2024 07	- Perhatikan kembali sistematika penulisan, terutama dibab 2 - Perbaiki sugunan teori dibab 2	
5	Kamis 11/2024 07	ACC APD dan Outline	

Dosen Pembimbing

Nur Svamsiyah, M.E
NIP. 19941129 202012 2 017

Mahasiswa Ybs,

Riska Fridayanti
NPM. 2003010053



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riska Fridayanti
NPM : 2003010053

Fakultas/Prodi : FEBI /ESy
Semester/TA : IX/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin, 12-08-2024	-- Perdalam analisis -- Lengkapi semua lampiran di depan maupun dibelakang isi skripsi	
2.	Rabu 14-08-2024	-- Perbaiki abstrak, sesuaikan dgn buku pedaman -- Sesuaikan motto dengan isi skripsi -- Rapihkan daftar isi -- Jelaskan secara detail UD dalam menentukan harga jual. -- Perbaiki sistematika penulisan penelitian relevan. -- Konsisten menggunakan ekonomi syariah, bukan ekonomi Islam -- Perbaiki sistematika penulisan landasan teori. -- Gunakan kata peneliti, bukan "saya"	

Dosen Pembimbing

Nur Syamsiyah, M.E
NIP. 19941129 202012 2 017

Mahasiswa Ybs,

Riska Fridayanti
NPM. 2003010053



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riska Fridayanti
NPM : 2003010053

Fakultas/Prodi : FEBI /ESy
Semester/TA : IX/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
3.	Senin, 09 Sep 2024	<ul style="list-style-type: none">-- Berikan contoh penentuan harga jual oleh UD tersebut.-- Konsisten kata yang berbahasa asing ditulis miring-- Saran dibuat berdasarkan hasil analisis. -- Perhatikan kembali sistematika penulisan (perbaiki kecatatan penulisan dan konsisten kata berbahasa asing ditulis miring).-- Susun kembali latar belakang masalah-- Perhatikan kembali penelitian relevan-- Cek kembali landasan teori.-- Perhatikan kembali teori mengenai Laba dalam perspektif ekonomi syariah.	

Dosen Pembimbing

Nur Syamsivah, M.E
NIP. 19941129 202012 2 017

Mahasiswa Ybs,

Riska Fridayanti
NPM. 2003010053



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Riska Fridayanti
NPM : 2003010053

Fakultas/Prodi : FEBI /ESy
Semester/TA : IX/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
4.	Rabu 18 Sept 24	Ace untuk dimunagoroyahkan	

Dosen Pembimbing

Nur Syamsiyah, M.E
NIP. 19941129 202012 2 017

Mahasiswa Ybs,

Riska Fridayanti
NPM. 2003010053

DOKUMENTASI

1. Wawancara dengan Pak Wagiran Selaku Owner Dari UD Niko Vegetarian



2. Wawancara dengan Pak Dodi Selaku Bagian Keuangan Dari UD Niko Vegetarian



3. Wawancara dengan Pak Edo Selaku Sopir Pengantar Barang Di UD Niko Vegetarian



RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Riska Fridayanti lahir di Metro pada tanggal 01 Juni 2002 Alamat tempat tinggal di Desa Sidomulyo, Kecamatan Punggur, Kabupaten Lampung Tengah. Peneliti adalah anak perempuan dari pasangan Bapak Edi Supriyanto dan Ibu Tri Widayanti Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Awal pendidikan peneliti dari Paud Sekar Melati lulus tahun 2008 Dan kemudian melanjutkan pendidikan di SDN 3 Sidomulyo lulus pada tahun 2014 kemudian melanjutkan SMP Negeri 1 Punggur dan lulus pada tahun 2017 Kemudian melanjutkan SMA Negeri 1 Punggur dan lulus pada tahun 2020 Dan memutuskan untuk melanjutkan ke perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.