

## ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI GARAM DALAM MENETAPKAN HARGA JUAL MENURUT PERSPEKTIF ISLAM

**Faqih, Moh. Rodiaminollah, Lailatul Kodariyah**

Institut Agama Islam Nazhatut Thullab Sampang

[as.faqih08@gmail.com](mailto:as.faqih08@gmail.com), [rodiamin07@gmail.com](mailto:rodiamin07@gmail.com), [LailatulKodariyah2000@gmail.com](mailto:LailatulKodariyah2000@gmail.com)

### Abstrak

Konsep Islam menegaskan pasar harus berdiri di atas prinsip persaingan bebas (*perfect competition*), bebas dari suatu intervensi. Bukan bebas secara mutlak, melainkan tetap berlandaskan Syariah. Dalam Islam, pasar harus mengandung prinsip moralitas yang meliputi kerelaan (*willingness*), kejujuran (*honesty*), keterbukaan (*transparency*) serta keadilan (*justice*). Islam memandang mekanisme pasar dan penetapan harga dengan menghargai hak penjual dan pembeli dalam aktivitas penawaran dan permintaan (*supply and demand*) untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya, serta menghindari kedua pihak saling dirugikan. Biasanya penentuan harga dilakukan karena adanya faktor laba atau keuntungan yang diinginkan. Jika harga merupakan pendapat bagi pembeli, maka ditinjau dari segi penjual, harga merupakan suatu pengeluaran atau pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh penjual untuk mendapatkan produk yang diinginkan guna memenuhi kebutuhan dari penjual tersebut. Kajian ini difokuskan pada Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Garam di Desa Polagan Kecamatan Sampang, Kabupaten Sampang, dalam perspektif Islam. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang bersumber dari data-data yang dihasilkan dengan teknik; wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan hasil kajian ini dapat disimpulkan bahwa dalam penentuan harga garam ditentukan oleh petani garam dan penetapan harga jual garam ditentukan oleh pedagang garam karena dilihat dari keadaan pasar dan cuaca. Mayoritas penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang dan petani garam di Desa Polagan sesuai dengan Perspektif Islam. Karena dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan.

**Kata Kunci :** Penentuan Harga, Produksi, Harga Jual.

### PENDAHULUAN

Indonesia memiliki luas perairan laut 5,8 km<sup>2</sup> (terdiri dari luas laut territorial 0,3 juta km<sup>2</sup>, luas perairan kepulauan 2,95 km<sup>2</sup> dan luas ZEE Indonesia 2,55 juta km<sup>2</sup>). Hal ini seharusnya mampu dijadikan sebagai penggerak perekonomian, sehingga menjadikan nusantara berada pada posisi berdaya saing, salah satunya dalam perdagangan ekonomi. Wilayah laut seluas itu cukup punya potensi untuk menghasilkan garam yang seharusnya dapat memenuhi kebutuhan dalam negeri.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Fauzin. *Analisis Pengaturan Perlindungan Petambak Garam di Kabupaten Sampang dalam Kebijakan Tata Kelola Garam*. Jurnal Pamator. Volume 12 No. 2, Oktober 2019. hlm. 113-121.

Dengan demikian, potensi yang besar dalam menghasikan garam yang berbasis pada kelompok usaha rakyat, berdasarkan Undang-undang No. 3 Tahun 1982.<sup>2</sup> Tentang wajib daftar perusahaan, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba. Dengan berusaha manusia tidak hanya menghidupi dirinya tetapi juga menghidupi orang-orang yang ada disekitarnya dan bahkan bila sudah berkecukupan kita memberikan sebagian dari hasil usaha guna menolong orang lain yang memerlukan.<sup>3</sup>

Provinsi Jawa Timur yang terletak pada 111°0'-14°4' BT dan 7°12'-8°48' LS memiliki potensi yang unggul untuk memberikan kontribusi bagi kesejahteraan masyarakat dengan Sumberdaya Kelautan dan perikanan yang dimilikinya.<sup>4</sup> Di Jawa Timur, Madura merupakan daerah sentral penghasil garam dan termasuk tiga besar pemasok garam dalam nasional. Berdasarkan data KKP tahun 2014, Pangsa Produksi Garam Rakyat Tiap Daerah Terhadap Produksi Garam Nasional, diantaranya dihasilkan dari 4 kabupaten di pulau Madura, yakni Sumenep sejumlah 11,67%, Sampang 10,25%, Pamekasan 3,57% dan Bangkalan 0,35%. Total keseluruhan mencapai 25,84%. Meski demikian, tingginya produksi garam di pulau madura juga tidak diikuti dengan kesejahteraan para petani.<sup>5</sup>

Di Kota Sampang, salah satu dari usaha yang dilakukan terutama oleh masyarakat Desa Polagan Sampang adalah usaha garam. Dimana garam merupakan komoditas yang sangat penting bagi kehidupan. Secara fisik, garam adalah padatan berwarna putih yang berbentuk kristal yang merupakan kumpulan senyawa dengan bagian terbesar Natrium Chlorida (> 80%) serta senyawa lainnya seperti Magnesium Chlorida, Magnesium Sulfat, Calcium Chlorida. Garam mempunyai sifat karakteristik hidroskopis sehingga mudah menyerap air.<sup>6</sup>

Petani garam Desa Polagan Sampang masih menggunakan cara tradisional dengan menguapkan air laut dengan bantuan sinar matahari. Dan juga memiliki ketergantungan yang sangat tinggi terhadap cuaca yang terkadang tidak menentu seperti halnya angin, hujan serta gelombang pasang. Cara tradisional tersebut tentu akan menghasilkan garam yang sehat dan bersih. Bahkan, untuk produksi garam di Sampang sebenarnya begitu tinggi. Produksi garam dari tahun 2007-2009 terus meningkat, Tahun 2007 produksi sebanyak 189.000 ton, 2008 sebanyak 180.000 ton dan 2009 sebanyak 230.000 ton.<sup>7</sup> Bahkan Pada tahun 2018 melalui data yang di peroleh dari Badan Statistik Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP), produksi garam kota Sampang mampu menghasilkan 312.061,04 ton garam.<sup>8</sup>

Proses pembuatan garam secara tradisional yaitu dengan penguapan sinar matahari, biasanya para petani garam membuat garam dengan metode petakan-petakan untuk penguapannya, sehingga mendapatkan hasil garam yang baik dengan kerystal yang besar, petani garam biasanya secara langsung menguapkan air laut yang dialirkan pada petakan-petakan yang sudah disediakan, dan menunggu perkembangan pembentukan garam untuk

---

<sup>2</sup> Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan.

<sup>3</sup> Ariyadi. *Bisnis dalam Islam*. Jurnal Hadratul Madaniyah, Volume 5 Issue 1, June 2018, Page 13- 26.

<sup>4</sup> Rencana Strategis (Renstra). Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Timur. Tahun 2019 – 2024.

<sup>5</sup> Fauzin. *Analisis Pengaturan Perlindungan Petambak Garam di Kabupaten Sampang dalam Kebijakan Tata Kelola Garam*. Jurnal Pamator. Volume 12 No. 2, Oktober 2019. hlm. 113-121.

<sup>6</sup> Herman, Willy Joetra “*Pengaruh Garam Dapur (NaCl) Terhadap Kembang Susut Tanah Lempung*” Jurnal Momentum Teknik Geodosi-Insitut Teknologi Padang, Vol.17, No. 1, Januari. 2015.

<sup>7</sup> Izzaty dan Sony Hendra Permana. *Kebijakan pengembangan produksi garam nasional*. Jurnal ekonomi & kebijakan publik. Vol. 2, Nomor 2, Desember 2011.

<sup>8</sup> Badan Statistik Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). (<https://statistik.kkp.go.id/>).

dipanen. Petani garam biasanya menjual hasil garamnya kepada para pedagang besar apabila harga garam naik dan menimbunnya bila harga garam turun.<sup>9</sup>

Harga merupakan elemen cukup penting dalam *marketing mix* karena mempunyai hubungan langsung dengan penciptaan hasil total dan merupakan faktor utama dari penentuan harga yang harus diputuskan sesuai pasaran.<sup>10</sup> Penentu harga sering digunakan oleh para pemasok sebagai cara mengkoordinasikan kebijakan penetapan harga untuk membatasi persaingan harga dan menghindari perang harga yang saling merugikan.

Biasanya penentuan harga dilakukan karena faktor internal atau dari dalam, yaitu faktor yang terkait dengan laba atau keuntungan yang diinginkan. Jika harga merupakan pendapat bagi pengusaha, maka ditinjau dari segi konsumen, harga merupakan suatu pengeluaran atau pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan guna memenuhi kebutuhan dari konsumen tersebut.<sup>11</sup>

Menurut Qardhawi, jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhoi, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual diatas harga resmi, maka hal ini di perbolehkan dan wajib diterapkan.<sup>12</sup>

Rasulullah SAW secara jelas telah banyak memberi contoh cara bertransaksi yang benar yaitu jual beli secara jujur, adil, suka sama suka dan tidak merugikan kedua belah pihak.<sup>13</sup>

Sebagaimana hal ini juga dijelaskan dalam Al-Qur'an pada Surat An-Nisa' Ayat 29:

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah penyayang kepadamu.” (Q.S. An-Nisa : 29).

Ayat diatas menjelaskan bahwa Islam tidak pernah melarang umatnya untuk melakukan bisnis, akan tetapi dalam berbisnis haruslah sesuai dengan ketentuan syariat Islam, yakni usaha yang terhindar dari unsur gharar, riba, pemaksaan dan lain sebagainya. Hal ini bertujuan agar bisnis yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar, mendapat kemaslahatan di dunia dan akhirat, serta mendapat ridho dari Allah SWT.

Adapun masalah yang terjadi pada para petani garam di Desa Polagan Sampang yaitu pada penentuan harga, penentuan harga merupakan proses menetapkan nilai yang akan

<sup>9</sup> Tikkyrino Kurniawan, Achmad Azizi. *Dampak Perubahan Iklim Terhadap Petani Tambak Garam Di Kabupaten Sampang Dan Sumenep*. Jurnal Masyarakat & Budaya, Volume 14 No. 3 Tahun 2012.

<sup>10</sup> C. Christine, and W. Budiawan, "Analisis Pengaruh Marketing Mix (7P) terhadap Minat Beli Ulang Konsumen (Studi pada House of Moo, Semarang)". *Industrial Engineering Online Journal*, Vol. 6, No. 1, Jan. 2017.

<sup>11</sup> Sri rahayu, Apriani Simatumpang. "Strategi Penetapan Harga Dides dengan Metode Menekan Biaya dan Memaksimalkan Keuntungan". *Jurnal Administrasi Kantor*. Vol. 5, No. 1, Jan. 2017.

<sup>12</sup> Birusman Nuryadin, "Harga Dalam Perspektif Islam". Skripsi. STAIN Samarinda. 2018. hlm. 93.

<sup>13</sup> Szasza Jalawida, "Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perspektif Hukum Islam". Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan. Lampung. 2019. hlm. 4.

diterima produsen dalam pertukan jasa dan barang. Hal ini Penetapan yang biasa di terapkan di Desa Polagan yaitu petani dan pedagang melakukan jual beli garam yang tidak ditentukan oleh petani garam itu sendiri, melainkan ditentukan oleh tengkulak. Sehingga petani dan pedagang sama-sama melakukan kesepakatan mengenai penentuan harga garam di Desa Polagan. Maka dari itu peneliti ingin mengkaji lebih lanjut mengenai penentuan harga yang dilakukan oleh petani garam.

## METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.<sup>14</sup> Jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang bersifat menggambarkan serta berusaha untuk menemukan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, dengan cara menyajikan, menganalisis, dan menginterpretasikan data.<sup>15</sup>

Dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain daripada menjadikan manusia sebagai instrumen penelitian utama yaitu kehadiran peneliti.<sup>16</sup> Dalam memperoleh data baik dari para petani garam, ataupun pihak pedagang dilakukan melalui wawancara. Serta proses menganalisis data dalam mencari dan mengatur data yang di peroleh dari instrumen pengumpulan data yang berupa wawancara, observasi dan dokumentasi.<sup>17</sup>

Adapun pengumpulan data ini dilakukan melalui penelitian lapangan dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu, dari sumber data primer melalui hasil wawancara antara peneliti berkaitan dengan menentukan harga pokok garam dalam menetapkan harga jual. Adapun sumber data sekunder melalui yaitu data yang diperoleh dari dokumen dan catatan-catatan yang berkaitan dengan objek penelitian, misalnya buku-buku, artikel, dan karya tulis ilmiah.<sup>18</sup>

Subjek kajian pada penelitian ini ialah menentukan harga pokok garam dalam menetapkan harga jual. Adapun lokasi objek penelitiannya yaitu, Desa Polagan Kecamatan Sampang, Kabupaten Sampang, Provinsi Jawa Timur. Ditentukan sebagai lokasi penelitian agar dapat memperhatikan hal-hal yang berkaitan permasalahan dalam menentukan harga pokok produksi garam terhadap penetapan harga jual. Yang mana harga garam ditentukan oleh pedagang besar dan tidak di tentukan oleh pedagang itu sendiri. Dari itulah peneliti ingin mengetahui penentuan harga jual menurut Perspektif Islam.

## PEMBAHASAN PENELITIAN

### A. Penentuan Harga Pokok Produksi

Suatu perusahaan perlu menentukan harga pokok bagi produksi yang dihasilkan, karena harga pokok itu merupakan salah satu faktor yang ikut mempengaruhi penentuan harga jual dasar penentuan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan pengelolaan perusahaan. Harga pokok produksi juga digunakan untuk menentukan besarnya keuntungan yang

---

<sup>14</sup> Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung, PT. Remaja Rosda Karya, 2016), hlm. 5.

<sup>15</sup> Albi Anggito & Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jawa Barat: Cv Jejak. 2018), hlm. 237.

<sup>16</sup> Mohammad Rusli. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Berorientasi Praktis*. (Sumenep: Pramadani, 2013), hlm. 288.

<sup>17</sup> Mamik, *Metodologi Kualitatif*, (Taman Sidoarjo: Zifatma Publisher, 2014), hlm. 104.

<sup>18</sup> Deddy Mulyana, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosda karya, 2011), hlm. 181.

diperoleh suatu perusahaan. Suatu harga pokok dapat diketahui jumlahnya dari jumlah biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi suatu produk tersebut.

Harga pokok adalah sejumlah nilai aktiva (asset), tetapi apabila selama tahun berjalan aktiva tersebut harus dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan, aktiva tersebut harus dikonversikan ke beban (expense).<sup>19</sup>

Produk merupakan salah satu variabel terpenting yang diperlukan dalam memenuhi kebutuhan, keinginan dan permintaan konsumen. Kotler mendefinisikan produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk menarik perhatian, pendapatan, kegunaan atau konsumsi yang dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan.

Merencanakan sesuatu tawaran pasar atau produk dipengaruhi oleh lima tingkatan yaitu:<sup>20</sup>

1. Manfaat Inti adalah jasa atau kegunaan dasar yang sebenarnya dibeli konsumen, misalnya jasa pengantaran, sesungguhnya ia membeli kecepatan pelayanan pengantaran.
2. Produk Dasar adalah kumpulan atribut dan kondisi yang biasa diharapkan, misalnya setiap pengantaran pasti ada lamanya waktu pengantaran, alat pengantaran, jasa pelayanan.
3. Produk yang diharapkan adalah kumpulan atribut yang biasanya diharapkan dan disetujui konsumen ketika mereka membeli produk, misalnya pengantaran produk yang selain tepat juga memuaskan, barang yang diantar tidak mengalami cacat atau rusak.
4. Produk yang lebih baik adalah suatu produk yang didalamnya mengikuti tambahan jasa dan manfaat yang membedakan dari produk pesaingnya, misalnya jasa pengantaran ini tidak hanya menunggu pelanggan ditempat saja, tetapi menyediakan jasa penjemputan produk yang akan di kirim.
5. Produk potensial adalah perluasan dari transformasi yang akan dialami produk ini dimasa yang akan datang, sehingga produk memiliki ciri khas tersendiri, pemilik *virgin Atlantic*, Richard Branson berfikir untuk menambah tempat belanja di 600 tempat penerbangan di masa yang akan datang.

Sedangkan harga pokok produksi adalah total biaya yang dipakai dalam kegiatan produksi.<sup>21</sup> Unsur-unsur biaya pokok produksi dapat dimulai dengan menghubungkan biaya ke tahap yang berbeda dalam operasi suatu bisnis, total biaya produksi ada 2 elemen yaitu biaya manufaktur dan biaya komersial.

#### 1. Biaya Manufaktur

Biaya ini dapat disebut juga biaya produksi, atau biaya pabrik biasanya didefinisikan sebagai jumlah dari 3 elemen biaya:<sup>22</sup>

##### a. Biaya Bahan Baku Langsung (*Direct Raw Material Cost*)

---

<sup>19</sup> Mayya Tabunan, "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Sawit". Skripsi. Universitas Islam Negeri. Sumatera Utara. 2019. hlm. 9.

<sup>20</sup> Yolanda Siagian, "Supply Chain Manegement Dalam Dunia Bisnis". Jakarta: PT Grasindo. 2017. hlm. 45.

<sup>21</sup> Afif, Rismawati, "Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Garment". Jurnal Akunida, Vol .5, No 1. Juni 2019. hlm, 10.

<sup>22</sup> Baru Harahap dan Tukino, *Akutansi Biaya*. Kepulauan Riau:Batam Publisher, 2020. hlm. 1.



Biaya bahan baku langsung yaitu harga pokok bahan baku langsung yang dipakai dalam proses produksi, bahan baku langsung adalah kegiatan yang mendominasi atau bagian yang tersebar dalam produksi barang jadi dan memiliki nilai yang relative besar dari biaya bahan baku tidak langsung. Dalam arti lain yaitu semua bahan baku yang membentuk bagi integral dari produk jadi dan dimasukkan secara eksplisit dalam perhitungan biaya produk.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labor Cost*)

Biaya tenaga kerja langsung adalah gaji atau upah serta balas jasa dan dengan nama apapun yang dibayarkan kepada karyawan yang turut secara langsung dalam memproses produksi, sedangkan gaji atau upah yang dibayar kepada mandor pabrik, supervisor produksi dan manajer produksi tidak boleh dimasukan kedalam biaya tenaga kerja langsung tetapi digolongkan sebagai biaya tenaga kerja tidak langsung.

c. Biaya *Overhead* Pabrik (*Factory Overhead Cost*)

Biaya *Overhead* Pabrik disebut juga biaya produksi tidak langsung yaitu selisih biaya yang ada kaitannya dengan produksi selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang termaksud dalam biaya *overhead* pabrik antara lain:

- Biaya bahan baku tidak langsung
- Biaya tenaga kerja tidak langsung
- Biaya penyusutan mesin
- Biaya penyusutan gedung pabrik
- Biaya penyusutan kendaraan pabrik dan lain sebagainya.

2. Biaya Komersial

Beban komersial terdiri atas dua klasifikasi umum yaitu beban pemasaran dan beban administrasi (juga disebut beban dan administratif).

- a. Biaya Pemasaran adalah biaya yang terjadi dalam rangka memasarkan produk ke konsumen. Contohnya adalah biaya gaji pembagian pemasaran, biaya iklan, komisi penjualan dan lain- lain.
- b. Biaya Administrasi adalah biaya yang terjadi dalam rangka menjalankan dan mengarahkan kegiatan proses produksi. Contohnya biaya administrasi, biaya fotokopy dan lainnya.

Sedangkan Selain itu penentuan harga pokok produksi adalah pembebanan unsur biaya produksi terhadap produk yang dihasilkan dari suatu proses produksi, artinya penentuan biaya yang melekat pada produk jadi dan persediaan barang dalam proses. Jadi penentuan harga pokok produksi adalah menghitung besarnya biaya atas pemakaian sumber ekonomi dalam memproduksi barang dan jasa.

### Metode Penentuan Harga Barang Atau Jasa

Suatu perusahaan perlu menentukan harga pokok bagi produksi yang dihasilkan, karena harga pokok itu merupakan salah satu faktor yang ikut mempengaruhi penentuan harga jual dasar penentuan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan pengelolaan perusahaan. Harga pokok produksi juga digunakan untuk menentukan besarnya keuntungan yang

diperoleh suatu perusahaan. Suatu harga pokok dapat diketahui jumlahnya dari jumlah biaya produksi yang di keluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi suatu produk tersebut.

Adapun beberapa metode-metode yang harus diperhatikan dalam menentukan harga barang dan jasa diantaranya yaitu:<sup>23</sup>

1. Penentuan harga berdasarkan biaya, merupakan metode penentuan harga yang menghubungkan harga produk dengan biaya produksi dan distribusi.
2. Penentuan harga berdasarkan permintaan, merupakan metode yang menekankan pada berbagai faktor yang mempengaruhi selera dan preferansi konsumen dari faktor-faktor seperti laba, biaya dan persaingan.
3. Penentuan harga berdasarkan persaingan, merupakan metode penentuan harga yang menghubungkan harga suatu produk dengan harga-harga yang ditetapkan oleh pesaing-pesaingnya.

### **Tujuan Perhitungan Harga Pokok Produksi**

Adapun beberapa tujuan perhitungan harga pokok produksi antara lain:<sup>24</sup>

1. Sebagai dasar untuk menilai efisiensi perusahaan.
2. Sebagai dasar dalam penentuan kebijakan pimpinan perusahaan.
3. Sebagai dasar penilaian bagi penyusunan neraca menyangkut penilaian terhadap aktiva.
4. Sebagai dasar untuk menetapkan harga penawaran atau harga jual kepada konsumen.
5. Menentukan nilai persediaan dalam neraca, yaitu harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses pada akhir periode.
6. Untuk menghitung harga pokok produksi dalam laporan laba-rugi perusahaan.
7. Sebagai evaluasi hasil kerja.
8. Pengawasan terhadap efisiensi biaya, terutama biaya produksi.
9. Sebagai dasar pengambilan keputusan.
10. Untuk tujuan perencanaan laba

Tujuan penentuan harga yang dilakukan bagi perusahaan sangat berhubungan dengan tujuan pemasaran dari perusahaan sehingga pada puncaknya terhubung juga dengan pencapaian keseluruhan tujuan bisnis perusahaan. Tujuan penentuan harga secara umum yaitu pengembalian laba yang lebih tinggi dan mencapai tingkat pengembalian modal yang diputarkan.

### **Manfaat Perhitungan Harga Pokok**

Adapun beberapa manfaat dalam perhitungan harga pokok diantaranya adalah:<sup>25</sup>

1. Menentukan harga jual produk.

<sup>23</sup> Christopher Pass & Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Bisnis*. Jakarta: Erlangga, 2011. hlm. 450.

<sup>24</sup> Akbar, M. *Analisis Penerapan Metode Activity-Based Costing System Dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Pada Hotel Coklat Makasar*. Skripsi. Universitas Hasanuddin. Makasar. 2011.

<sup>25</sup> Mulyadi, *Akutansi Biaya*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, 2018. hlm. 65.

Perusahaan yang memproduksi massa memproses produknya untuk memenuhi persediaan digudang. Dengan demikian biayaproduksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi persatuan produk. Dalam penetapan harga produk, biaya produksi perunit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan disamping data biaya lain serta data non biaya. Dengan diketahuinya harga pokok produksi, maka suatu usaha dapat juga menentukan harga jual produknya.

2. Memantau realisasi biaya produksi.

Membutuhkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dalam pelaksanaan rencana produksi. Untuk itu, akuntansi biaya dapat digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.

3. Menghitung laba atau rugi periodik.

Untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran dalam periode mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto. Manajemen membutuhkan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kegunaan atau manfaat harga pokok produksi merupakan untuk menentukan harga produk dan penetapan harga jual serta kebijakan dalam usaha, dalam mencapai laba yang diinginkan.

## B. Penetapan Harga Jual

Penetapan harga merupakan keputusan kompleks teori ekonomi, teori perilaku pembeli, dan teori kompetisi lainnya. Penetapan harga sangat dipengaruhi oleh pasar sarannya dan menentukan posisi pasarannya dengan cermat. Kemudian, semakin jelas sasaran suatu perusahaan maka akan semakin mudah baginya menetapkan harga.

Harga adalah nilai suatu barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang. Philip dan Armstrong mendefinisikan harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.<sup>26</sup> Jadi harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang atau barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa. Harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan mark up yang digunakan untuk menutup biaya overhead pabrik.<sup>27</sup>

Menurut Supriyono Harga Jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Maksud dari definisi tersebut disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah

<sup>26</sup> Kotler, Philip dan Armstrong. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga. 2001. hlm. 439.

<sup>27</sup> Aprilia Indah. "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Ditinjau Dari Perspektif Islam". Skripsi. Universitas Negeri Raden Intan. Lampung. 2018. hlm. 25.



dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.<sup>28</sup> Keputusan pengertian harga jual sangat penting, karena selain mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Berikut merupakan Tujuan Penentuan Harga Jual yang dilakukan perusahaan terhadap produk yang dihasilkan adalah sebagai berikut:<sup>29</sup>

1. Kelangsungan hidup perusahaan.

Perusahaan menetapkan tujuan ini apabila menghadapi kelebihan kapasitas produksi, persaingan yang ketat atau perubahan selera konsumen. Dalam hal ini, bertahan hidup lebih utama daripada menghasilkan keuntungan. Demi kelangsungan hidup perusahaan, disusun strategi dengan menetapkan harga jual yang rendah dengan asumsi pasar akan peka terhadap harga.

2. Peningkatan arus keuntungan.

Perusahaan dapat memaksimalkan laba jangka pendek apabila perusahaan lebih mementingkan prestasi keuangan jangka pendeknya dibandingkan jangka panjang. Perusahaan mempunyai keuntungan untuk menetapkan harga yang dapat memaksimalkan laba jangka pendek dengan anggapan bahwa terdapat hubungan antara permintaan dan biaya dengan tingkatan harga yang akan menghasilkan laba maksimum yang ingin dicapai.

3. Kepemimpinan kualitas produk.

Dalam hal ini, perusahaan menetapkan harga yang tinggi supaya kualitas produksi tetap terjamin. Ada kemungkinan perusahaan mempunyai keinginan untuk memasarkan produk dengan kualitas tinggi atau ingin menjadi pemimpin dalam kualitas produk di pasarnya. Pada umumnya perusahaan semacam ini menetapkan harga yang tinggi dengan tujuan agar dapat menutup tingginya biaya dalam menghasilkan mutu produk yang tinggi.

4. Meningkatkan penjualan.

Peningkatan penjualan akan mempengaruhi penerimaan perusahaan, jumlah produksi dan laba perusahaan. Perusahaan selalu menginginkan jumlah penjualan yang tinggi untuk menunjang kelangsungan hidupnya. Peningkatan penjualan dapat dilakukan melalui bauran pemasaran yang agresif.

Pengembangan produk dengan memperbarui atau menawarkan produk-produk baru dapat meningkatkan penjualan. Pada satu sisi, perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dengan tetap mempertahankan tingkat labanya. Sedangkan di sisi lain, manajemen dapat memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui strategi pemotongan harga atau penetapan harga yang agresif dengan menanggung resiko.

---

<sup>28</sup> Mayya Tabunan, "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Sawit". Skripsi. Universitas Islam Negeri. Sumatera Utara. 2019. hlm. 9. hlm. 30.

<sup>29</sup> Kotler, Philip dan Armstrong. *Dasar - Dasar Pemasaran : Principles of Marketing 7e Jilid 1*. New Jersey: Prentice – Hall. 1996. hlm. 356.

5. Mempertahankan dan meningkatkan bagian pasar.

Salah satu strategi yang dapat ditempuh perusahaan adalah mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar. Banyak perusahaan menetapkan harga yang rendah untuk mempertahankan dan memperbesar pangsa pasar.

6. Menstabilkan harga.

Perusahaan berupaya menstabilkan harga dengan tujuan untuk menghindari adanya perang harga pada waktu permintaan meningkat atau menurun (tidak stabil).

Oleh karena itu, perusahaan perlu menentukan tujuan utama agar fokus perusahaan menjadi lebih jelas.

### C. Konsep Dasar Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah suatu yang *multidimensi/interdisiplin*, komprehensif, dan saling *terintegrasi*, meliputi ilmu Islam yang bersumber dari al-Quran dan as-Sunah, dan juga ilmu rasional (hasil pemikiran dan pengalaman manusia), dengan ilmu ini manusia dapat mengatasi masalah masalah keterbatasan sumber daya untuk mencapai *al-falah* (kebahagiaan).<sup>30</sup>

Dawam Rahardjo memilah istilah ekonomi Islam dalam tiga kemungkinan pemaknaan, adapun pemaknaan sebagaimana berikut:<sup>31</sup>

1. Ekonomi Islam adalah ilmu ekonomi yang berdasarkan nilai atau ajaran Islam.
2. Ekonomi Islam adalah suatu sistem sistem menyangkut pengaturan, yaitu pengaturan kegiatan ekonomi dalam masyarakat atau Negara berdasarkan cara atau metode tertentu.
3. Ekonomi Islam dalam pengertian perekonomian umat Islam.

Ketiga wilayah tersebut, yakni teori, sistem, dan kegiatan ekonomi umat Islam merupakan tiga pilar yang harus membentuk sebuah sinergi. Sebagai ilmu, ekonomi Islam memberikan makna bahwa dalam ekonomi Islam harus selalu dilakukan pengembangan keilmuan agar ditemukan formulasi ekonomi Islam yang benar-benar sesuai dengan prinsip syariah Islam.

### Prinsip-prinsip Dasar Ekonomi Islam

Ekonomi Islam memiliki sifat dasar sebagai ekonomi *Rabbani* dan *Insani*. Dikatakan ekonomi *Insani* karena sistem ekonomi ini dilaksanakan dan ditujukan untuk kemakmuran manusia. Dalam ekonomi Islam, berbagai jenis sumberdaya dipandang sebagai pemberian atau titipan Allah kepada manusia. Sementara manusia harus memanfaatkan secara efisien dan optimal dalam produksi guna memenuhi kesejahteraan bersama di dunia, yaitu untuk diri sendiri dan orang lain.<sup>32</sup>

### Prinsip-prinsip Etika Bagi Penjual

Adapun beberapa prinsip etika yang harus diperhatikan bagi penjual adalah sebagai berikut:<sup>33</sup>

<sup>30</sup> Veithzal Rivai dan Andi Buchari. *Islamice Economics*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2009. hlm. 91.

<sup>31</sup> Nur Al Arif. *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2017. hlm. 19.

<sup>32</sup> Veithzal Rivai dan Andi Buchari. *Op. Cit.*, hlm. 94.

<sup>33</sup> Lukman Hakim. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. PT Glora Aksara Pratama: Erlangga. 2012.

1. Dilarang Menipu

Segala praktik kecurangan, termasuk penipuan dilarang dalam Islam. Praktik kecurangan tersebut antara lain menyembunyikan barang cacat, mengurangi timbangan, ukuran dan sebagainya.

2. Akad-akad Ilegal

Akad ilegal yang dimaksud yaitu akad yang mengandung riba, akad yang mengandung perjudian, jual beli mengandung gharar, mulamasah, jual beli najsy.

3. Mencegah Barang Sebelum Sampai di Pasar

Produsen dilarang mencegah pedagang dipinggir kota, demi mendapatkan keuntungan dari ketidak tahuan penjual dari satu kota terhadap harga yang berlaku dikota lain.

4. Dilarang Menimbun Barang

Hal semacam ini merupakan bentuk kezaliman, segala bentuk penimbunan dilarang oleh Islam karena akan menyebabkan kelangkaan pada barang pasar, sehingga harga- harga mengalami kenaikan.

5. Monopoli Perdagangan

Monopoli perdagangan adalah penjual membuat komitmen agar yang menjual bahan makanan atau lainnya hanya kepada Orang-orang tertentu yang sudah dikenal. Hal ini tidak diperbolehkan oleh Islam karena merupakan kezaliman terhadap tugas dan wewenang penjual.

## Penetapan Harga Menurut Pandangan Islam

Rasulullah SAW perpindahan (*hijrah*) ke Madinah, beliau menjadi pengawas pasar (*muhtasib*). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami.

Dari Anas bin Malik *radhiyallahu 'anhu* berkata:<sup>34</sup>

عن أنس رضي الله عنه قال: غلا السعر في المدينة على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقال الناس: يا رسول الله غلا السعر، فسعر لنا، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الله هو المسعر القابض، الباسط، الرازق، وإني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال"، رواه الخمسة إلا النسائي وصححه ابن حبان. (رواه الإمام أبي داود، الترمذي، ابن ماجه، وأحمد)

Artinya: "Harga barang dagangan pernah melambung tinggi di Madinah pada zaman Nabi *shallallahu 'alaihi wasallam*. Lalu orang-orang pun berkata: "Wahai Rasulullah, harga barang melambung, maka tetapkanlah standar harga untuk kami." Maka Rasulullah *shallallahu 'alaihi wasallam* bersabda: "Sesungguhnya Allah lah *al-Musa'ir* (Yang Maha Menetapkan harga), *al-Qabidh*, *al-Basith*, dan *ar-Raziq*. Dan sungguh aku benar-benar berharap berjumpa dengan Allah dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan kezhaliman dalam masalah darah (*nyawa*) dan harta" (HR. Imam Abu Dawud, at-Tirmidzi, Ibnu Majah dan Ahmad).

<sup>34</sup> Imam Abi Dawud, *Shahih Sunan Abi Dawud*. Jilid II, Riyad: Maktabah al-Ma'arif. 1998. hlm. 362.

Makna harfiah dari hadis ini, Dimana harga-harga barang naik pada masa Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam. Lantas orang-orang memohon kepada beliau untuk menetapkan harga-harga barang bagi mereka. Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam, bersabda kepada mereka, "Sesungguhnya Allah-lah yang pantas menetapkan harga, yang menahan dan melapangkan, lagi Maha pemberi rezeki," yakni, sesungguhnya Allah Ta'ālā adalah Zat yang menjadikan segala sesuatu murah dan mahal. Dia-lah yang menyempitkan rezeki kepada siapa yang Dia kehendaki dan meluaskannya kepada siapa yang Dia kehendaki. Yakni, siapa yang berusaha menetapkan harga, maka dia telah menentang Allah dan merebut apa yang Dia kehendaki, serta menghalangi para hamba dari hak-hak mereka yang telah diatur oleh Allah Ta'ālā- dalam harga yang mahal dan murah. Selanjutnya Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "dan sesungguhnya aku berharap agar dapat berjumpa dengan Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku mengenai kezaliman dalam darah dan harta."

Ini merupakan isyarat bahwa yang menjadi halangan adanya penetapan harga ialah kekhawatiran timbulnya kezaliman dalam harta mereka. Sesungguhnya penetapan harga barang-barang merupakan bentuk tindakan memperlakukan barang orang lain tanpa seizin pemilikinya, itu adalah kezaliman. Tetapi apabila para penjual serempak berkomplot, contohnya para pedagang dan yang lainnya untuk menaikkan harga barang-barang mereka atas egoisme mereka, maka pemerintah (*waliyul amri*) harus menetapkan harga barang-barang yang dijual secara adil, demi menegakkan keadilan antara para penjual dan para pembeli dan berdasarkan kaidah umum, yaitu kaidah mengambil manfaat dan mencegah kerusakan. Jika tidak terjadi kolusi dari mereka, tetapi kenaikan harga itu terjadi disebabkan banyaknya permintaan (*demand*) dan sedikitnya barang tanpa ada muslihat, maka pemerintah (*waliyul amri*) tidak berhak untuk menetapkan harga, tetapi ia harus membiarkan rakyat diberi rezeki oleh Allah, yang ini maupun yang lain. Berdasarkan hal ini, para pedagang tidak boleh menaikkan harga melebihi batasan normal dan tidak boleh menetapkan harga. Inilah penafsiran makna hadis tersebut.

Pada bagian ini, disajikan pandangan dan pemahaman sahabat dan para imam madzhab sunni dalam memahami hadis tersebut di atas dan realitas kebijakan Rasulullah dalam menyikapi dinamika harga komoditas perdagangan, sebagaimana berikut:<sup>35</sup>

1. Khulafa al-Rasyidin yang diwakili oleh Umar ibn al-Khattab berpendapat bahwa dalam melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga disebabkan oleh distorsi penawaran dan permintaan. Bahkan Umar Ibn al-Khattab pernah menegur seorang pedagang bernama Habib ibn Abi Balta'ah karena menjual anggur kering di bawah harga pasar seraya berkata:

إِذَا ان تَزِيدَ فِي السَّعْرِ وَإِذَا ان تَرْفَعُ مِنْ سَوْقِنَا

Artinya: Naikkan harga (daganganmu) atau engkau tinggalkan pasar kami.

2. Imam Abu Hanifah dan Imam Malik ibn Anas memahami hadis tersebut di atas dengan membolehkan standarisasi harga komoditas tertentu dengan syarat utama bahwa standarisasi atau penetapan harga tersebut bertujuan untuk melindungi kepentingan hajat hidup mayoritas masyarakat.

<sup>35</sup> Syamsul Hilal. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*. ASAS, Vol.6, No.2, Juli 2014. hlm, 24.

3. Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dengan alasan: *Pertama*, Rasulullah tidak pernah menetapkan harga meskipun penduduk menginginkannya. Bila hal itu boleh dilakukan (menetapkan harga), pasti Rasulullah melakukannya. *Kedua*, penetapan harga adalah ketidakadilan yang dilarang, karena persoalan ini melibatkan hak milik seseorang, sedangkan setiap orang berhak menjual komoditas perdagangannya dengan harga berapapun berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

Dari tiga kelompok ulama di atas, secara sederhana dapat di kategorikan pada dua hal: *Pertama*, Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga, *Kedua*, Umar ibn al-Khattab dan Imam Abu Hanifah serta Imam Malik ibn Anas berpendapat bahwa dalam kondisi tertentu untuk melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga.

Ibnu Qudamah Al-Maqdisi adalah salah seorang ulama bermazhab Hambali menulis bahwa pemerintah tidak memiliki wewenang untuk mengatur harga bagi penduduk. Beliau menganalisis penetapan harga dari pandangan ekonomis, yang juga mengindikasikan tidak menguntungkan bentuk pengawasan atas barang. Harga yang tinggi, pada umumnya bermula dari situasi meningkatnya permintaan atau menurunnya pengawasan. Pemerintah harus mengatur harga, misalnya bila ada kenaikan harga barang di atas batas kemampuan masyarakat, maka pemerintah melakukan pengaturan dengan operasi pasar. Sedangkan, bila harga terlalu turun sehingga merugikan produsen, pemerintah meningkatkan pembelian atas produk produsen tersebut dari pasar. Maka dari itu peran pemerintah yaitu berlaku saat ada masalah-masalah ekstrem, sehingga pemerintah perlu memantau kondisi pasar setiap saat guna melihat kemungkinan diperlukannya pengaturan harga.<sup>36</sup>

Pemikiran Ibnu Taimiyah mengenai mekanisme pasar yang dalam pandangannya bahwa harga ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan. Beliau juga mengatakan bahwa naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan adanya ketidakadilan yang dilakukan seseorang tetapi sering timbul karena kurangnya produksi atau turunnya jumlah impor barang. Dalam artian kenaikan permintaan barang yang tidak diimbangi dengan kenaikan penawaran produksi barang akan menyebabkan kenaikan harga, sebaliknya kenaikan persediaan produksi barang yang diikuti dengan penurunan permintaan barang akan menyebabkan penurunan harga.<sup>37</sup>

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.<sup>38</sup>

Pandangan hukum Islam dalam penentuan harga harus dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:<sup>39</sup>

---

<sup>36</sup> Lukman Hakim. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. PT Glora Aksara Pratama: Erlangga. 2012. hlm, 174.

<sup>37</sup> Veithzal Rivai dan Andi Buchari. *Op. Cit.*, hlm. 374.

<sup>38</sup> Szasza Jalawida, "*Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perspektif Hukum Islam*". Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan. Lampung. 2019. hlm. 50.

<sup>39</sup> *Ibid.* hlm. 53.



1. Prinsip Kerelaan (ar-Ridha)  
Prinsip Kerelaan (ar-Ridha) yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*).
2. Prinsip Keterbukaan  
Pelaksanaan prinsip keterbukaan ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam penetapan harga yang ada saat bertransaksi.
3. Prinsip Kejujuran  
kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun.
4. Prinsip Keadilan  
Prinsip selanjutnya dalam penetapan harga setelah ketiga prinsip yang telah dipaparkan di atas adalah prinsip keadilan. Adil berasal dari bahasa Arab yang berarti berada di tengah-tengah, jujur, lurus, dan tulus. Jadi, dalam menetapkan harga pun haruslah bersikap adil sehingga tidak ada pihak yang di dzhalimi.

### Dasar Hukum Yang Terkait Dengan Penetapan Harga

Islam adalah agama yang mengatur berbagai aspek kehidupan manusia diantaranya adalah aspek muamalah (ekonomi), khususnya lagi dalam masalah menentukan harga, yang mana tidak dibolehkannya pihak yang dirugikan baik pihak konsumen maupun produsen. Untuk itu dalam menentukan harga suatu barang atau jasa lain-lainnya harus disesuaikan dengan situasi dan kondisi, serta dapat diterima oleh semua pihak. Sebagaimana dalam firman Allah SWT., dalam Surat Asy-Syuara' ayat 181-183:<sup>40</sup>

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ.

Artinya: Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan dan timbanglah dengan timbangan yang lurus dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela dimuka bumi dengan membuat kerusakan. (Q.S. Asy-Syuara': 181-183).

Dari ayat tersebut dapat disimpulkan secara luas, bahwa dalam transaksi jual beli bukan hanya untuk penipuan saja yang dilarang, melainkan juga, memonopoli, dan mengurangi mutu, takaran yang apabila diketahui oleh pembeli akan menimbulkan rasa ketidak ikhlasan untuk memperoleh barang yang di belinya. Penetapan harga juga harus sesuai dengan dengan prinsip dalam sistem ekonomi Islam ialah harus ada keadilan dan keseimbangan.

Dalam Tafsir Ibnu Katsir menjelaskan bahwa Nabi Syu'aib memerintahkan mereka (kaumnya) untuk menyempurnakan takaran dan timbangan serta melarang mereka berbuat

<sup>40</sup> Sihab Quraish M, Al-Lubab Makna, Tujuan, dan Pelajaran dari Sunah-Sunah Al- Qur'an, Tangerang: Lentera Hati, 2012. hlm, 708.

curang dalam masalah tersebut. Yakni jika kalian menyerahkan sesuatu kepada manusia, maka sempurnakanlah timbangannya dan janganlah kalian mengurangi timbangannya dengan memberikannya secara kurang. Akan tetapi ambillah oleh kalian sebagaimana kalian memberi dan berikanlah oleh kalian sebagaimana kalian mengambil.<sup>41</sup>

Menurut ahli tafsir M.Quraish Shihab, ayat ini di menjelaskan bahwa sempurnakanlah takaran dan jangan menjadi salah seseorang anggota kelompok orang-orang yang merugikan diri sendiri akibat merugikan orang lain. Disamping itu, timbanglah untuk diri sendiri kamu dan untuk orang lain dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah merugikan orang lain menyangkut hak-haknya dengan mengurangi kadar atau nilai sesuatu dan jangan juga membuat kejahatan di bumi dengan menjadi perusak-perusak dalam bentuk apa pun sesudah perbaikannya yang dilakukan Allah atau juga oleh manusia.<sup>42</sup>

Tuntutan agar menjalankan keadilan itu terdapat dalam firman Allah SWT., dalam Surat An-Nisa' Ayat 135:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ إِن يَكُنْ غَنِيًّا  
أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَن تَعْدِلُوا وَإِن تَلَوَّا أَوْ تَعَرَّضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا.

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah, walaupun terhadap dirimu sendiri atau terhadap ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika dia (yang terdakwa) kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatan (kebaikannya). Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka ketahuilah Allah Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan.* (Q.S. An-Nisa': 135).

Ibnu Hatim meriwayatkan bahwa as-Suddi berkata bahwa ayat ini turun kepada Rasulullah SAW, ketika seorang kaya dan fakir berselisih dan mengadukannya kepada Rasulullah. Dan Rasulullah SAW memihak orang fakir karena menurut beliau orang fakir tidak menzalimi orang kaya. Sedangkan Allah tetap ingin agar beliau berlaku adil kepada orang kaya dan fakir tersebut.<sup>43</sup>

Sementara itu, Sayyid Quthb menyatakan bahwa keadilan total dalam semua kondisi dan dalam semua bidang. Keadilan mencegah terjadinya tindakan semena-mena dan kezhaliman di muka bumi. Keadilan di antara manusia yang menjamin sampainya suatu hak kepada pemilik hak, apakah ia dari kalangan muslim atau dari kalangan non muslim.<sup>44</sup>

Dari penjelasan ayat diatas memerintahkan bahwa seorang muslim tidak boleh membiarkan praktek ketidakadilan. Penerapan dan perlindungan yang adil itu tentunya harus dilakukan hanya karena Allah SWT. Seorang muslim tidak boleh memihak atau punya kecenderungan pada kelompok tertentu. Perintah lainnya adalah tidak menggunakan kesempatan dalam kesempitan serta tak berharap pada selain Allah SWT.

<sup>41</sup> Abu Fida Al-Hifiz. *Ibn Katsir Al-Dimisqi, Tafsir AL- Qur'an Al-Adzim jilid 3*, kairo, ibn jauzi, hlm, 47.

<sup>42</sup> *Ibid.* hlm, 708.

<sup>43</sup> Jalaluddin As-Suyuthi, *Sebab Turunnya Ayat Al-Qur'an*, Diterjemahkan oleh Tim Abdul Hayyie dari buku asli yang berjudul "Lubaabun Nuquul fii Asbaabin Nuzuul". Jakarta: Gema Insani, 2008. hlm. 206.

<sup>44</sup> Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an, di bawah naungan Al-Qur'an*. Jakarta: Gema Insani, 1992. hlm. 357.

## HASIL TEMUAN PENELITIAN

### a. Penentuan Harga Pokok Produksi Garam di Desa Polagan Sampang

Dalam beberapa usaha biasanya akan melakukan cara dalam menentukan harga yang akan dijual baik dibidang minat atau permintaan dan keuntungan yang di inginkan. Salah satunya untuk mengetahui penentuan harga pokok produksi garam di desa Polagan.

Disamping itu untuk menunjang kegiatan pengamatan yang dilakukan, peneliti melanjutkan pada tahap wawancara, mengetahui lebih jelas interaksi yang terjadi dari penentuan harga dalam menetapkan harga jual yang dilakukan.

#### 1) Biaya yang dikeluarkan

H. Abd. Lathif adalah seorang kepala keluarga yang berprofesi sebagai petani garam. H.Abd Lathif sudah cukup lama dalam melakukan pekerjaan bertani garam tersebut. Peneliti mengajukan pertanyaan mengenai penentuan biaya yang petani garam keluarkan pada saat panen garam. Dan biaya yang telah di keluarkan menurut H. Abd. Lathif adalah:

”Biaya yang saya keluarkan dari proses panen hingga menggarap yaitu pada saat memproses terbentuknya garam memerlukan mesin untuk penyaluran air dan juga saya membayar kuli dalam bekerja yang disebut (mantong) dan selain membayar upah dan kebutuhan kuli dalam proses pembuatan garam saya juga mengeluarkan biaya untuk kuli yang mengangkut dari lahan “tambak” ke darat dari hasil penjualan. Untuk harga kuli yang mengangkut garam dari lahan ke darat dihitung dari pertonnya garam yang biasanya 1 tonnya 50.000 sistem borong. Masalah rugi ngaknya saya tidak merasa rugi Cuma tidak sebanding dari penghasilannya.”<sup>45</sup>

#### 2) Penentuan harga berdasarkan permintaan

Bapak Syaiful merupakan kepala keluarga yang berprofesi sebagai petani garam di Desa Polagan. Selanjutnya Peneliti mengajukan pertanyaan terhadap bapak Syaiful mengenai bagaimana penentuan harga berdasarkan permintaan. Adapun jawaban dari beliau sebagai berikut:

“Dalam penentuan harga di tentukan berdasarkan permintaan petani akan tetapi petani harus menyesuaikan sendiri harga bedasarkan pasaran. sehingga pedagang dan petani tidak ada yang dirugikan dan biasanya harga garam dapat di hitung dengan perkarung”<sup>46</sup>

#### 3) Penentuan harga berdasarkan kualitas garam

Bapak Domiri merupakan seorang petani garam. Beliau juga sangat lama bertani garam bahkan bertani garam merupakan satu-satunya pekerjaan beliau. Dan selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan tentang penentuan harga berdasarkan kualitas garam. Berikut hasil wawancara yang peneliti lakukan:

”Dalam menentukan harga garam juga tergantung pada kualitas karna garam yang berkualitas bagus seharga 20.000-25.000 dan yang biasa ± 13.000 dan pada umumnya di desa polagan pertakaran garam 1 tonnya 20 karung. Cara menghasilkan garam yang berkualitas bagus, pada saat proses pembuatan garam saya menggunakan alas, sehingga hasil garam yang menggunakan alas dan yang tidak menggunakan alas itu berbeda, lebih bagus yang menggunakan alas.”<sup>47</sup>

<sup>45</sup> H. Latif, Petani garam, *Wawancara Langsung*, (Rumah Aba Latif, 18 Juni 2021)

<sup>46</sup> Syaiful, Petani garam, *Wawancara Langsung*, (Tambak Polagan, 17 Juni 2021)

<sup>47</sup> Domiri, Petani garam, *Wawancara Langsung*, (Rumah Bapak Domiri, 15 Juni 2021)

## b. Cara penetapan Harga Jual Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Disamping itu untuk menunjang kegiatan peng/amatan yang dilakukan, peneliti melanjutkan pada tahap wawancara, mengenai lebih jelas interaksi yang terjadi dari penentuan harga dalam menetapkan harga jual yang dilakukan.

### 1) Ijab Qabul (Kesepakatan)

H. Ili merupakan seorang pedagang garam di Desa polagan yang menjadi salah satu nara sumber yang peneliti wawancarai mengenai kesepakatan awal dalam penentuan harga, adapun jawaban dari H.Ili sebagai berikut:

“persepakatan awal yang ditetapkan oleh saya apabila ketika ada petani garam yang ingin menjual garam yaitu biasanya petani langsung memberikan harga yang di inginkan tetapi saya melihat dulu dari harga pasarannya. Terkadang saya menyetujui permintaannya dan ada pula harga yang masih ditawarkan oleh saya, setelah saya melihat dari harga yang sesuai dipasar, maka saya akan menentukan harga tersebut tergantung dari kualitas garam dan ukuran karungnya.”<sup>48</sup>

### 2) Transaksi (tawar menawar)

Bapak Domiri sebagai petani garam di Desa polagan yang juga merupakan nara sumber yang peneliti wawancarai dalam Transaksi tawar menawar, adapun jawaban dari Bpk Domiri sebagai berikut:

“yang pertama saya memberi harga (ngajii arghe) sesuai permintaan saya dan biasanya sama pedagang itu ditawarkan dan memberikan harga berbeda, tetapi meskipun harga yang diberi terkadang tidak setara dengan pengeluaran saat berproduksi, saya tetap memberikan harga sesuai dengan pedagang walaupun untungnya sedikit.”

Bapak Ili sebagai pedagang garam, adapun wawancara yang peneliti ajukan terhadap Bapak Ili mengenai tawaran harga sesuai kualitas, diantaranya beberapa jawabannya:

“iya pastinya saya melakukan tawar menawar, karna garam tersebut saya akan jual kembali, dan saya memberikan harga yang rata kepada semua petani sesuai kualitas garamnya”.

### 3) Penetapan harga

H. Junaidi selaku pedagang besar (pengepul) garam yang ada di Desa Polagan Sampang. Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan mengenai pengambilan keuntungan dalam menetapkan harga yang diambil sebagai berikut:

“Kalau menetapkan harga itu terserah pedagang, biasanya saya sebagai pedagang mengambil harga sesuai pasaran. kalau saya hanya mengambil untung 25% dari harga perkarungnya garam yang berkualitas bagus. Dan semua petani saya ratakan.”<sup>49</sup>

Adapun wawancara dari H. Latif apabila ingin menjual garamnya ke pedagang, dan pedagangpun yang menetapkan harganya. Adapun penjelasan dari beliau antaranya:

“ketika saya menjual garam pada saat ini kan harga garam sedang turun, dan saya sebagai penjual garam harus menerimanya karena dari atasnya memberi harga yang murah, sehingga saya sebagai petani memang harus rela, dan harga garam tidak selalu naik karna disebabkan oleh pergantian musim”.

<sup>48</sup>H. Ili, Pedagang Garam, *Wawancara Langsung*, (Rumah H. Ili, 11 September 2021)

<sup>49</sup>H. Junaidi, Pedagang Besar, *Wawancara Langsung*, (Rumah H. Junaidi, 11 September 2021)

Dan adapun hasil wawancara dari H. Fadil Selaku Tokoh Agama di Desa Polagan Sampang, mengenai penetapan harga. adapun hasil wawancara mengenai penetapan harga antaranya:

“Dalam Jual beli penetapan harga itu boleh asal sesuai dengan barangnya, kenapa boleh karena apabila tidak ada penetapan harga maka harga akan bisa di kira-kira dan harga yang di kira-kira tidak akan sama atau bisa jadi orang tersebut mengambil lebih banyak, sehingga salah satunya akan merasa terdholimi, dan apabila mengambil keuntungan banyak akan menjadi riba. Dan penetapan harga itu harus sesuai dengan kesepakatan yang ditetapkan oleh penjual dan pembeli”<sup>50</sup>

### **c. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Garam dalam Menetapkan Harga Jual Menurut Perspektif Ekonomi Islam**

Adapun transaksi yang dilakukan oleh para petani garam Desa Polagan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu diantaranya melakukan kesepakatan garam yang akan diperjual belikan, melakukan transaksi atau tawar menawar, harga ditentukan oleh kualitas garam dan terakhir melakukan penyerahan barang yang disebut dengan ijab qobul.

Dalam hal penetapan harga berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan petani garam dan pedagang garam, bahwa dalam penetapan harga sudah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam. Dimana menurut para ulama’ bahwasanya dalam penentuan harus ada tawar menawar, keadilan, keterbukaan, sukarela dan tidak ada unsur keterpaksaan sehingga tidak ada yang merasa dirugikan.

Dimana yang terdapat dalam wawancara H.Ili antar lain.

“Iya pastinya saya melakukan tawar menawar, karna garam tersebut saya akan jual kembali, dan saya memberikan harga yang rata kepada semua petani sesuai kualitas garamnya”.

Jadi dari hasil pernyataan H. Ili tersebut bahwasanya beliau sudah melakukan penetapan harga secara adil dengan penentuan harga yang sesuai dengan kualitas garamnya, dengan melakukan transaksi secara keterbukaan yaitu petani dan pedagang sama-sama suka rela sehingga tidak ada yang saling dirugikan.

## **PEMBAHASAN TEMUAN PENELITIAN**

Setelah penulis berhasil mengumpulkan data hasil penelitian yang di peroleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi, maka selanjutnya peneliti akan melakukan analisis data untuk menjelaskan lebih lanjut dari hasil penelitian. Sesuai dengan teknik analisis data yang di pilih oleh peneliti yaitu peneliti menggunakan analisis kualitatif dengan menganalisis data yang telah dikumpulkan selama peneliti melakukan penelitian pada penentuan dalam menetapkan harga garam menurut menurut perspektif islam di Desa Polagan Sampang. Data yang diperoleh dan di paparkan oleh peneliti akan di analisa oleh peneliti sesuai dengan hasil penelitian yang mengacu pada konteks penelitian di atas. Di bawah ini adalah hasil dari analisa peneliti tentang Penentuan Harga Pokok Produksi garam Dalam Menetapkan Harga jual Menurut Perspektif Islam.

---

<sup>50</sup>H. Junaidi, Pedagang Besar, *Wawancara Langsung*, (Rumah H. Juanaidi, 11 September 2021)



### a. Penentuan Harga Pokok Produksi Garam di Desa Polagan Sampang

Penentuan harga pokok produksi garam di Desa Polagan yang ditentukan oleh pedagang merupakan suatu kesepakatan atau perjanjian dengan petani garam. Penentuan pokok produksi sangat penting karena semakin meningkatkan persaingan yang terjadi antara perusahaan dalam menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga yang cukup bersaing.<sup>51</sup>

Sebelum menentukan harga pokok produksi garam, petani telah melakukan pengeluaran biaya modal untuk memproduksi garam. Pada proses pembuatan garam membutuhkan lahan tambak yang ada sebelumnya. Pada dasarnya modifikasi ini terutama adalah dengan penambahan kolam-kolam ulir, yaitu petakan kolam yang berkelok-kelok dengan dasar yang tidak rata untuk menciptakan arus air secara alami yang fungsinya sebagai penguapan, dengan tujuan mempercepat proses penguapan air sehingga saat tiba di petak atau kolam penampungan air tua.<sup>52</sup> Untuk menentukan bahwa air sudah tua atau muda ada alat yang bisa mengukur air tersebut. Untuk menentukan air yang layak masuk kedalam petak. Ukuran air tua adalah antara 20-25° Be. Memasukkan air dengan ukuran air yang sudah dijelaskan selanjutnya petani garam mengontrol air selama proses budi daya garam dan jangan sampai di tinggalkan.

Garam merupakan komoditi strategis sebagai bahan pangan bagi masyarakat Indonesia dan juga sebagai bahan baku industri. Garam yang mempunyai rasa asin jika di makan, memiliki nilai yang sangatlah penting dalam dunia pangan.<sup>53</sup> Fungsinya yang sangat penting tidaklah bisa digantikan dengan yang lainnya. Oleh karenanya garam di produksi dengan berbagai cara dan juga sangat berpengaruh pada saat pergantian musim dimana garam dapat di produksi pada saat musim kemarau saja karena dalam prosesnya garam membutuhkan panas terik matahari, dan juga sebaliknya garam tidak dapat di produksi pada saat musim penghujan.

Adapun beberapa varian bentuk garam yaitu diantaranya:<sup>54</sup>

a. Garam Halus

Garam ini memiliki karakteristik kristalnya yang sangat halus menyerupai gula pasir yang biasa di sebut garam meja. Garam ini cocok kalau dikemas dengan wadah dengan label yang lengkap.

b. Garam Curia atau Krosok

Garam ini memiliki bentuk Kristal yang kasar-kasar, di daerah jawa disebut krosok, biasa dibungkus dengan karung dan di jual dalam bentuk per kilo.

c. Garam Briket

Garam yang berbentuk bata.

### b. Cara Penetapan Harga Jual Perspektif Ekonomi Islam Desa Polagan Sampang

Penetapan harga jual garam di Desa Polagan merupakan suatu kesepakatan yang di lakukan oleh pedagang kepada petani garam. Karena setelah petani dan pedagang melakukan penetapan harga jual garam selanjutnya pedagang menetapkan harga bersih termasuk biaya

<sup>51</sup>Helmina Batubara. "Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing". Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen Bisnis dan Akuntansi. Vol. 1, No.03. 2013, hlm, 1.

<sup>52</sup>A.Unjiya, *Pembuatan Garam Rakyat Dengan Teknologi Geomembran*. Yogyakarta: Salma Idea. 2015. hlm. 50.

<sup>53</sup>*Ibid*, hlm, 14.

<sup>54</sup>Mawaidi, *Usaha Budidaya Garam*. Jogjakarta: Literindo,2016.,hlm.108.

kuli, transportasi dan biaya perlengkapan lainnya. Dari kaidah yang sudah dijelaskan diatas, pada umumnya hukum jual beli tidak ada masalah karena sejauh ini tidak ada dalil yang mengharamkannya. Akan tetapi, dalam transaksi mu'amalah ada ketentuan rukun dan syarat yang harus dipenuhi yang berpengaruh dengan sah atau tidaknya suatu jual beli.

Umumnya para ulama sepakat bahwa setidaknya ada tiga perkara yang menjadi rukun dalam sebuah jual beli, yaitu:<sup>55</sup>

- a. Adanya pelaku yaitu penjual dan pembeli yang memenuhi syarat.
- b. Adanya akad dan transaksi.
- c. Adanya barang atau jasa yang diperjual belikan.

Jual beli dapat dikatakan tidak sah apabila belum terlaksananya ijab kabul, yaitu ucapan atau kesepakatan antara kedua belah pihak atau penjual dan pembeli yang mengadakan transaksi. Dan belum dikatakan sah jual beli apabila belum mengucapkan ijab kabul, karena ijab dan qabul tersebut menunjukkan kerelaan atau suka sama sukanya antara kedua belah pihak baik berupa ucapan lisan maupun dengan tulisan asalkan keduanya mengerti maksud dari akad tersebut. Transaksi tersebut dianggap terjadi dan mengikat pada saat menyatakan keinginan untuk membeli antara kedua belah pihak.

Menurut penulis, hal diatas dianggap sudah melakukan akad atau transaksi yaitu petani dan pedagang melakukan kesepakatan yang saling merelakan atau suka sama suka. Karena petani dan pedagan telah menyetujui kesepakatan yang dilakukan maka hal tersebut sudah termasuk melakukan akad ijab kabul (serah terima) antara kedua belah pihak. Pernyataan tersebut juga mengandung komitmen untuk melakukan perjanjian sehingga mewajibkan petani untuk menyerahkan barang dan berhak menerima harga penjualan, demikian juga pedagang berkewajiban untuk membayar harga serta berhak menerima barang pembelian tersebut. Dari uraian di atas dapat penulis pahami bahwa, diperbolehkan bagi siapapun untuk mencari keuntungan, tanpa ada batasan keuntungan tertentu selama memenuhi hukum Islam.

### **c. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Garam dalam Menetapkan Harga Jual Perspektif Ekonomi Islam**

Mencari keuntungan dalam bisnis pada prinsipnya merupakan suatu perkara yang *ja'iz* (boleh) dan dibenarkan *Shara'*. Dalam Al-Qur'an tidak ditekankan berapa persen keuntungan atau laba (patokan harga satuan barang) yang diperbolehkan. Tingkat laba atau keuntungan berapapun besarnya selama tidak mengandung unsur- unsur keharaman dan kezaliman dalam praktik pencapaiannya, maka hal itu dibenarkan *shara'*. Sedangkan dalam etika bisnis Islam, pelaku bisnis tidak hanya sekedar mengejar keuntungan (nilai materi) yang sebanyak-banyaknya, tetapi juga berorientasi kepada sikap *ta'awun*(menolong orang lain) dan juga didasari kesadaran memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang.<sup>56</sup>

Adapun prinsip Islam dalam menentukan harga diantaranya:<sup>57</sup>

#### **1. Kerelaan (Ar-Ridho)**

Ridho secara bahasa menerima dengan suka hati, secara istilah diartikan sikap menerima atas pemberian dan anugerah yang diberikan oleh Allah dengan di iringi

<sup>55</sup>Ahmad Sarwat, *Fiqih Jual Beli*. Jakarta Selatan: Rumah fiqih Publishing, 2018, hlm. 18.

<sup>56</sup>Veithzal Rivai dan Andi Buchari. *Islamice Economics*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2009. hlm. 39.

<sup>57</sup>Pia Selvia, "*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Ikan*". Skripsi. IAI Negeri, Ponorogo. 2019. hlm. 73.

sikap menerima ketentuan syariat Islam secara ikhlas dan penuh ketaatan, serta menjauhi dari perbuatan buruk (maksiyat), baik lahir ataupun bathin. Ar-Ridho, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak.

Dari data yang diperoleh peneliti bahwa dalam menetapkan harga tersebut sudah sesuai dengan prinsip Islam yaitu petani dan pedagang sama-sama ridho dan adapula petani yang kurang rela tetapi ujungnya sama-sama ridho sehingga tidak ada unsur keterpaksaan antara petani dan pedagang.

## 2. Prinsip Keterbukaan

Keterbukaan ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam ketetapan harga yang ada saat bertransaksi.<sup>55</sup>

Dari hasil analisis yang dilakukan peneliti bahwasanya petani dan pedagang garam sudah sesuai dengan prinsip Islam. Dimana keterbukaan dalam segi positif dan negatif pada kualitas garam.

## 3. Prinsip Kejujuran

Kejujuran dalam pelaku bisnis adalah perilaku tidak mengambil keuntungan hanya untuk dirinya sendiri dengan cara menyuap, menimbun barang, berbuat curang dan menipu, tidak memanipulasi barang dari segi kualitas dan kuantitasnya.

Kemudian dalam penetapan harga ditinjau dari prinsip Islam penetapan harga, penjual harus memiliki kejujuran dalam menetapkan harga atau harus memiliki moral dalam melakukan transaksi. Dalam hal ini adalah pedagang memberi tahukan apabila harga garam mengalami penurunan dan kenaikan kepada petani, sesuai dengan cuaca dan pasaran.

## 4. Prinsip Keadilan

Menurut Islam, adil merupakan norma paling utama dalam seluruh aspek perekonomian. Hal itu dapat ditangkap dalam pesan Al-Qur'an yang menjadikan adil sebagai tujuan agama. Bahkan adil adalah salah satu asma Allah. Jadi Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku zhalim.

Dari data yang peneliti dapatkan dapat dianalisis bahwa pedagang garam dalam menetapkan harga garam didesa polagan tidak melanggar prinsip menurut pandangan Islam karena pedagang sudah memberikan keadilan yaitu sudah meratakan harga untuk petani satu dan petani lainnya.

Dari uraian di atas dapat penulis pahami bahwa, diperbolehkan bagi siapapun untuk mencari keuntungan, tanpa ada batasan keuntungan tertentu selama memenuhi hukum Islam. Serta menentukan standar harga sesuai dengan kondisi pasar yang sehat. Namun bila terjadi penyimpangan dan merugikan salah satu pihak, hal tersebut yang tidak diperbolehkan. Pedagang berhak menentukan harga barang yang akan diterimanya tetapi harus dengan adanya keridhoan, kejujuran dan informasi yang jelas mengenai harga yang disepakati sehingga tidak adasalah satu yang dirugikan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, bahwasanya mayoritas penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang dan petani garam di Desa Polagan sesuai dengan perspektif ekonomi islam, karena dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga

ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.<sup>58</sup>

Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (*al-tas'ir*), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i, menyatakan bahwa pemerintah tidak mempunyai hak untuk penentuan harga. Ibnu Qudamah Al-Maqdisi adalah salah seorang ulama bermazhab Hambali menulis bahwa pemerintah tidak memiliki wewenang untuk mengatur harga bagi penduduk. peran pemerintah yaitu berlaku saat ada masalah-masalah ekstrem, sehingga pemerintah perlu memantau kondisi pasar setiap saat guna melihat kemungkinan diperlukannya pengaturan harga.<sup>59</sup>

## KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian tentang Penentuan Harga Pokok Produksi Garam dalam Penetapan Harga Jual Menurut Perspektif Islam. Maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Penentuan harga pokok produksi garam di Desa Polagan yang ditentukan oleh pedagang merupakan suatu kesepakatan atau perjanjian dengan petani garam. Sebelum menentukan harga pokok produksi garam, petani telah melakukan pengeluaran biaya modal untuk memproduksi garam. Dan juga kebanyakan pedagang yang menentukan harga garam karena tergantung pasaran, dan perubahan cuaca. Adapula sebagian dari petani yang meminjam modal terlebih dahulu kepada pedagang (pengepul) untuk proses pembuatan garam sehingga banyak petani yang menjual garam melakukan perjanjian harga dengan pedagang dan hal itulah pedagang yang menentukan harga terhadap petani tersebut.
2. Penetapan harga jual garam di Desa Polagan merupakan suatu kesepakatan yang dilakukan oleh pedagang kepada petani garam. Karena setelah petani dan pedagang melakukan penentuan harga jual garam selanjutnya pedagang menetapkan harga bersih termasuk biaya kuli, transportasi dan biaya perlengkapan lainnya. Serta, mayoritas penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang dan petani garam di Desa Polagan sesuai dengan Perspektif Islam. karena dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan.

Berdasarkan kesimpulan di atas selanjutnya penulis menyampaikan saran-saran agar menjadi lebih baik untuk kedepannya, sebagai berikut:

1. Bagi Petani Garam, diharapkan agar dapat memanfaatkan peluang yang ada dalam sistem pemasaran garam untuk mencari alternative penjualan yang lebih menguntungkan.
2. Bagi Pengepul atau pedagang yang membeli garam kepada petani garam diharapkan dalam penakaran garam seharusnya sesuai dengan kapasitas karungnya sehingga tidak ada kerugian antar petani dan pedagang.

---

<sup>58</sup>Szasza Jalawida, "Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalm Perspektif Hukum Islam". Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan. Lampung. 2019. hlm. 50.

<sup>59</sup>Lukman Hakim. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. PT Glora Aksara Pratama: Erlangga. 2012. hlm. 174.

## DAFTAR PUSTAKA

- A.Unjiya, *Pembutan Garam Rakyat Dengan Teknologi Geomembran*. Yogyakarta: Salma Idea. 2015.
- Abu Fida Al-Hifiz. *Ibn Katsir Al-Dimisqi, Tafsir AL- Qur'an Al-Adzim jilid 3*. Kairo: Ibn Jauzi.
- Ahmad Sarwat, *Fiqih Jual Beli*. Jakarta Selatan: Rumah fiqih Publishing, 2018.
- Albi Anggito & Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak. 2018.
- Armansyah Walian. *Konsepsi Islam Tentang Kerja*. An Nisa', Vol. 8, No. 1, Juni 2013.
- Ariyadi. *Bisnis dalam Islam*. Jurnal Hadratul Madaniyah, Volume 5 Issue 1, June 2018.
- Akbar, M. *Analisis Penerapan Metode Activity-Based Costing System Dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Pada Hotel Coklat Makasar*. Skripsi. Universitas Hasanuddin. Makasar. 2011.
- Aprilia Indah. *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Ditinjau Dari Perspektif Islam*. Skripsi. Universitas Negeri Raden Intan. Lampung. 2018.
- Afif, Rismawati, *Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Produk Garment*. Jurnal Akunida, Vol .5, No 1. Juni 2019.
- Badan Statistik Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). <https://statistik.kkp.go.id/>.
- Baru Harahap dan Tukino, *Akutansi Biaya*. Kepulauan Riau: Batam Publisher, 2020.
- Birusman Nuryadin. *Harga Dalam Perspektif Islam*. Skripsi. STAIN, Samarinda, 2018.
- C. Christine, and W. Budiawan, "*Analisis Pengaruh Marketing Mix (7P) terhadap Minat Beli Ulang Konsumen, Studi pada House of Moo, Semarang*". Industrial Engineering Online Journal, Vol. 6, No. 1, Jan. 2017.
- Christopher Pass & Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Bisnis*, Jakarta: Erlangga. 2011.
- Deddy Mulyana, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosda karya. 2011.
- Helmina Batubara. *Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing*. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen Bisnis dan Akuntansi. Vol. 1, No.03. 2013.
- Herman, Willy Joetra. *Pengaruh Garam Dapur (Nacl) Terhadap Kembang Susut Tanah Lempung*. Jurnal Momentum Teknik Geodosis-Insitut Teknologi Padang, Vol.17, No. 1. Januari 2015.
- Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan.
- Fauzin. *Analisis Pengaturan Perlindungan Petambak Garam di Kabupaten Sampang dalam Kebijakan Tata Kelola Garam*. Jurnal Pamator. Volume 12 No. 2, Oktober 2019.
- Rencana Strategis (Renstra). Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Timur. Tahun 2019 – 2024.
- Tikkyrino Kurniawan, Achmad Azizi. *Dampak Perubahan Iklim Terhadap Petani Tambak Garam Di Kabupaten Sampang Dan Sumenep*. Jurnal Masyarakat & Budaya, Volume 14 No. 3 Tahun 2012.
- Imam Abi Dawud, *Shahih Sunan Abi Dawud*. Jilid II, Riyad: Maktabah al-Ma'arif. 1998.
- Izzaty dan Sony Hendra Permana. *Kebijakan Pengembangan Produksi Garam Nasional*. Jurnal ekonomi & kebijakan publik. Vol. 2, Nomor 2, Desember 2011.
- Jalaluddin As-Suyuthi, *Sebab Turunnya Ayat Al-Qur'an*, Diterjemahkan oleh Tim Abdul Hayyie dari buku asli yang berjudul "Lubaabun Nuquul fii Asbaabin Nuzuul", ( Jakarta: Gema Insani, 2008), hlm. 206.
- Kotler, Philip dan Armstrong. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga. 2001. hlm. 439.
- Kotler, Philip dan Armstrong. *Dasar - Dasar Pemasaran : Principles of Marketing 7e Jilid 1*. New Jersey: Prentice – Hall. 1996. hlm. 356.



- Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung, PT. Remaja Rosda Karya, 2016.
- Mawaidi, *Usaha Budidaya Garam*, Jogjakarta : Literindo. 2016.
- Mamik, *Metodologi Kualitatif*, Taman Sidoarjo: Zifatma Publisher. 2014.
- Mulyadi, *Akutansi Biaya*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, 2018.
- Mayya Tabunan, *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Sawit*. Skripsi. Universitas Islam Negeri. Sumatera Utara. 2019.
- Lukman Hakim. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. PT Glora Aksara Pratama: Erlangga. 2012.
- Pia Selvia, “*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Ikan*”. Skripsi. IAI Negeri, Ponorogo. 2019.
- Sihab Quraish M, Al-Lubab Makna, *Tujuan, dan Pelajaran dari Sunah-Sunah Al- Qur'an*, Tangerang: Lentera Hati, 2012.
- Szasza Jalawida. *Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalm Perspektif Hukum Islam*, Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung. 2019.
- Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an, di bawah naungan Al-Qur'an*. Jakarta: Gema Insani, 1992.
- Syamsul Hilal. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*. ASAS, Vol.6, No.2, Juli 2014.
- Nur Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2017.
- Veithzal Rivai dan Andi Buchari. *Islamice Economics*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2009.
- Yolanda M. Siagian. *Supply Chain Manegement Dalam Dunia Bisnis*. Jakarta: PT Grasindo, 2017.