

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA**

Setelah penulis mengumpulkan data dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi, dapat diketahui bahwa mekanisme penetapan harga jual produk yang dilakukan oleh Siger Roemah Batik Kecamatan Kemiling Bandar Lampung adalah sebagai berikut:

#### **A. Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Produk dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Rumah Tangga Pada Siger Roemah Batik Kemiling Bandar Lampung**

Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan untuk perusahaan, sedangkan unsur bauran pemasaran yang lainnya seperti produk, promosi dan tempat itu merupakan bauran pemasaran yang membuat pengeluaran cost untuk perusahaan. Apabila harga dalam perusahaan dapat dimanage dengan baik, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang diinginkan tanpa mengurangi konsumen atau pelanggan. Karena pada dasarnya salah satu yang menjadi perhatian paling penting dalam pembelian suatu produk yaitu adalah harga, harga yang tinggi akan membuat konsumen berfikir ulang untuk membeli walaupun disini jelas harga yang lebih tinggi membawa kualitas produk yang jauh lebih tinggi pula.

Penetapan harga merupakan suatu proses yang dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk menetapkan harga terhadap produk yang mereka pasarkan dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan dari penjualan yang dilakukan. Penetapan harga adalah langkah yang dilakukan dalam memasarkan produk,

cara menetapkan harga harus didukung oleh strategi yang tepat. Strategi itu sendiri merupakan cara yang diterapkan oleh perusahaan untuk memperoleh pendapatan, sehingga pada akhirnya akan memberikan keuntungan sesuai dengan target yang ingin dicapai oleh perusahaan. Penerapan strategi harga yang baik akan berdampak langsung pada keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya, keberhasilan tersebut dapat dilihat dari hasil pendapatan yang diperoleh. Seperti halnya metode penetapan harga yang dilakukan oleh Siger Roemah Batik dalam memasarkan produk yakni:

1. Penetapan harga *cost (cost plus pricing)*. Penetapan harga *cost plus* merupakan praktik dimana penjualan harga suatu produk ditetapkan dengan jalan menambahkan prosentase tertentu yang ditetapkan sebelumnya atas biaya produk tersebut. Penetapan harga dengan metode ini, yaitu menambahkan persentase dari produk yang dijual mulai dari 10% sampai dengan 30%. Pengambilan keuntungan 10% yaitu karena kualitas dari bahan dasar yang digunakan lebih rendah, motif kosong serta proses pembuatannya membutuhkan waktu lebih sebentar minimal 5-7 hari. Sedangkan untuk pengambilan keuntungan 20%-30% yaitu dengan kriteria bahan baku yang digunakan berkualitas tinggi, motif full, warna lebih pekat serta proses pembuatannya membutuhkan waktu yang cukup lama minimal 2-3 minggu. Misalkan produk Juang Agung dengan warna sintetik lasem motif isian penuh pengambilan keuntungan 30%. Dengan total biaya Rp 580.000 lihat pada bab III tabel 3.4 jadi dapat diketahui keuntungan dalam rupiah dengan rumus.

Harga jual = Total biaya x Margin

Harga jual = 580.000 x 30%

= 170.000

Total biaya sebesar 580.000 untuk hasil presentase 30% (dalam rupiah adalah 170.000) maka total harga jual setelah ditambah presentase keuntungan sebesar 30% adala Rp 750.000 untuk produk Juang Agung

## 2. Penetapan harga berdasarkan melihat pesaing

Penetapan harga yang berpedoman pada pesaing, terdapat beberapa alternatif dalam menanggapi persaingan yaitu dengan menetapkan harga diatas pesaing, sama dengan pesaing atau lebih rendah dari pesaing. Disini, Siger Roemah Batik menetapkan harga dengan melihat harga dari kompetitor-kompetitor. Siger Roemah batik menetapkan harga diatas kompetitor, kompetitor dari Siger Roemah Batik yang berada di Kemiling yaitu Batik Gabovira. . Produk dijual diatas kompetitor dengan menambah kualitas dari produk, motif serta pilihan warna yang lebih banyak dan Siger Roemah Batik sangat menjunjung tinggi seni budaya Indonesia dengan mempertahankan keaslian dari batik-batik yang diproduksinya.

## 3. Penetapan harga yang berorientasi pada permintaan

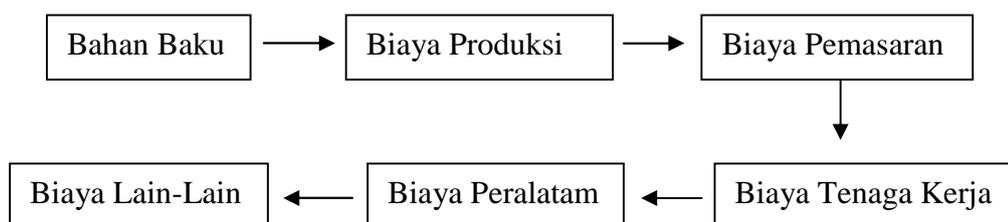
Penetapan harga yang berorientasi pada permintaan, cara yang ditempuh adalah dengan diskriminasi harga. Sasaran dari diskriminasi harga ini adalah para pelanggan khusus yang memerlukan perlakuan khusus (pelanggan pemesan). Apabila harga tinggi maka permintaan akan suatu barang rendah sebaliknya apabila harga rendah maka permintaan tinggi.

Oleh karena itu Siger Roemah Batik sangat memperhatikan permintaan dari konsumen dalam menentukan harga jual produknya. Terkadang konsumen sendiri yang menentukan harga (pemesan) dengan mengajukan permintaan-permintaan dari detail pesanannya.

#### 4. Penetapan harga berdasarkan special event pricing

Special event pricing (harga khusus pada waktu-waktu tertentu), strategi harga khusus dalam rangka menghadapi hari-hari besar dan peristiwa-peristiwa tertentu seperti (tahun ajaran baru, tahun baru, hari raya dan pada saat pameran-pameran). Yang paling menguntungkan dan menambah pendapatan dari Siger Roemah batik dalam memasarkan produknya yaitu pada ajang pameran-pameran diberbagai tempat. Karena pada special event pricing ini tidak hanya dari satu wilayah atau satu kota yang dapat hadir, dan dari banyaknya pendatang yang hadir ini menjadi keuntungan untuk Siger Roemah Batik, tidak dipungkiri dari special event pricing ini banyak yang melakukan pemesanan baik itu dari lampung maupun yang berada dipulau jawa.

Dalam menetapkan harga, Siger Roemah Batik memperhatikan biaya-biaya seperti berikut:



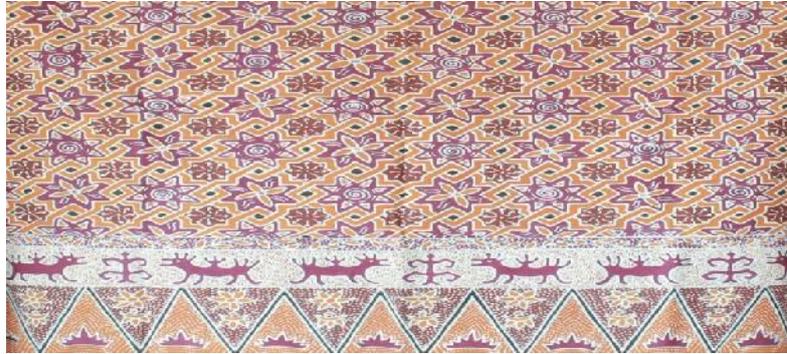
Adapun masing-masing produk dari Batik Siger ini adalah sebagai berikut:

a. Batik Juang Agung



Batik Juang Agung dengan warna sintetis lasem dan motif penuh. Motif baku yang tetap dipertahankan sebagai identitas provinsi lampung (siger), motif tambahan digunakan untuk pinggiran bahan mengadopsi motif dari kain tapis. Motif ini berguna untuk mempertegas ciri khas yang ada pada batik tulis motif lampung. Berbagai ornamen bisa digunakan sesuai dengan konsep batik yang dibuat seperti: payung agung, kapal lampung, gajah, muli meghanai dan berbagai icon khas lampung lainnya beberapa batik lampung juga bisa mengadopsi motif dari kain khas lainnya seperti: tapis, tenun inu, sulam usus, sembagi dan lain-lain. Batik ini termasuk batik yang dijual dengan harga yang paling mahal Rp750.000. Dilihat dari motifnya yang full batik ini harus dilakukan dengan benar-benar teliti dan santai proses pembuatannya pun membutuhkan waktu 2-43 minggu untuk mendapatkan warna yang lebih pekat dan menghasilkan produk yang berkualitas proses perendamannya juga memakan waktu.

b. Batik Sembagi Kumbang KUPI



Batik Sembagi Kumbang KUPI dengan warna sintetik lasem motif sembagi. Motif latar diadopsi dari motif batik lampung kontemporer yang disebut sembagi. Sembagi ini biasa dipakai dalam upacara adat oleh tokoh masyarakat dan para tetua, batik sembagi kumbang kupi dijual dengan harga Rp 750.000.

c. Siger Ratu Agung



Siger Ratu Agung dengan warna alam soja motif siger sawut, motif yang harus ada pada setiap batik tulis motif lampung adalah siger. Bentuknya bisa berupa menara, siger polos atau dengan bentuk abstrak dengan catatan tidak merunah bentuk yang sudah dipatenkan yaitu ujung lancip yang harus berjumlah sembilan dengan barisan membentuk pola paling tinggi ditengah kemudian berturut-turut turun di bagian kanan dan kiri

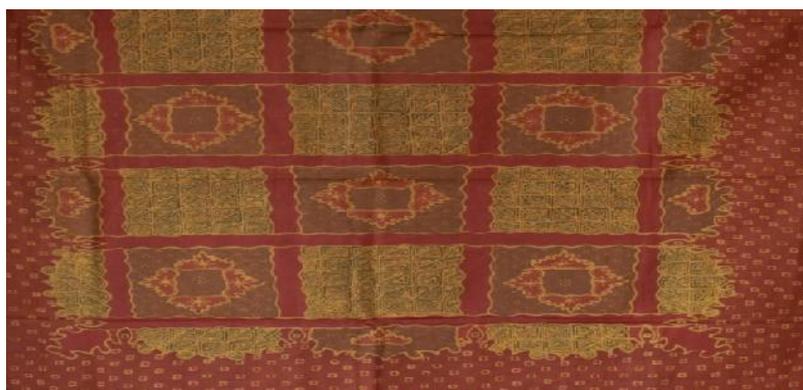
harga Rp 650.000. motif siger sawut merupakan motif yang lebih mudah dibuat dibandingkan dengan motif full tingkat kesukaran dalam pembuatannya masih dibawah dari motif full.

d. Siger Pak Jimo



Siger Pak Jimo dengan warna alam sogamotif siger kembang sari harga Rp 650.000. Batik ini memiliki daya tarik tersendiri untuk menarik konsumen dengan warna dasar hitam, hitam merupakan warna yang netral dan warna ini sangat cantik dipadukan dengan warna lain.

e. Siger Kembang Cengkih



Siger Kemabang Cengkih dengan warna alam gambir motif kembang akar, harga Rp 600.000. bahan yang digunakan adalah katun paris. Siger kembang cengkih adalah salah satu produk dari Siger Roemah Batik

yang dijual dengan harga yang cukup murah karena batik ini merupakan batik yang proses pembuatannya tidak terlalu rumit, motif yang digunakanpun tidak terlalu full dan mendetail.

f. Jung Besiger



Jung Besiger dengan warna alam indigovera motif isian minimalis, umumnya isian yang digunakan pada batik tulis motif lampung berbentuk segi bersiku yang disebut jung. Motif isian ini bisa dipadupadankan dengan isian lainnya dengan jumlah siku dan bentuk yang bisa disesuaikan. Harga Rp 500.000.

g. Siger Tangkup Betik



Siger Tangkup Betik dengan warna sintetik lasem motif siger tangkup betik harga Rp450.000 Batik siger tangkup betik adalah batik yang dijual dengan harga yang paling murah diantara batik yang lain, dapat dilihat dan dibandingkan dari jenis batiknya baik warna dan motif.

Produk Batik khas lampung yang diproduksi oleh Siger Roemah Batik menggunakan bahan baku yang halal tanpa adanya zat-zat yang berbahaya atau unsur-unsur yang membuat batik tersebut haram untuk dipakai. Adapun bahan-bahan yang digunakan yaitu: bahan dasar kain sutra, primissima dan katun paris. Sedangkan bahan lain yang dibutuhkan untuk pembuatan batik yaitu rhemazol, air, waterglass (zat cair), lilin, tunjung, tawas, kapur dan daun sirih. Bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku yang masih dalam pemakaian

Proses pembuatan batik khas lampung ini melalui beberapa tahap, seperti menggambar pola kemudian membatik dimana dalam proses pembatikan ini alat yang digunakan seperti gawangan, kompor dan wajan kecil, lilin dan canting setelah bahan dasar digambar, tahap selanjutnya adalah membatik. Membatik merupakan menorehkan lilin pada kain yang telah bermotif untuk

batik tulis, cara pembatikannya dengan menorehkan lilin dengan tangan menggunakan canting, kemudian batik cap cara pembatikannya dengan lilin yang ditorehkan dengan cap tembaga dan batik kombinasi cara pembatikannya dengan menggabungkan kedua teknik pada satu kain. *Pertama*, desain utama lilin dengan sistem cap, pembatik akan menambahkan rinciannya dengan canting.

Dilihat dari proses pembuatan serta bahan baku yang digunakan ini memungkinkan penjualan batik dengan harga yang relatif mahal, karena bahan dasar dari pembuatan batik ini merupakan bahan yang sulit dicari dan mahal seperti kain sutra, primissia dan katun paris. Seluruh bahan baku tersebut hanya diproduksi di Pulau Jawa khususnya Solo dan Jogja. Hal ini secara tidak langsung juga mempengaruhi harga jual produk, tidak hanya itu jarak tempuh ekspedisi juga mempengaruhi frekuensi pengadaan bahan baku. Jadi dalam proses penetapan harga Siger Roemah Batik menggunakan metode-metode yang telah ada dan memperhatikan bahan baku yang digunakan untuk proses pembuatan batik, ini dilakukan untuk menghindari kerugian karena pada dasarnya setiap perusahaan akan menetapkan harga jual produknya dengan tujuan ingin mendapatkan keuntungan atas produk-produk yang dijualnya. Agar dapat meningkatkan pendapatan Siger Roemah Batik mengklasifikasikan dan menggolongkan harga-harga batik berdasarkan jenis batik dan proses pembuatannya. *Pertama*, batik tulis batik tulis merupakan batik yang paling mahal diantara batik cap dan batik kombinasi karena, batik tulis merupakan batik dengan cara pembuatan yang cukup sulit dan membutuhkan waktu yang

cukup lama untuk kepekatan warnanya yakni sampai kurang lebih 1 bulan. Namun, batik ini adalah batik yang paling banyak diproduksi oleh Siger Roemah Batik karena batik ini tergolong batik yang pembuatannya membutuhkan banyak tenaga kerja manusia, tujuannya untuk membuka lapangan pekerjaan. *Kedua*, batik cap adalah batik buatan tangan yang harganya lebih murah dari batik tulis, pembuatan batik cap ini lebih cepat dari batik tulis membutuhkan waktu 2 minggu saja. *Ketiga*, batik kombinasi batik ini dijual dengan harga yang relatif murah, karena cara pembuatan batik ini lebih singkat daripada batik tulis dan batik cap hanya menggabungkan kedua teknik pada satu kain dengan desain lilin dan cap. Dalam menjual produk, Siger Roemah Batik tidak membeda-bedakan antara pembeli yang satu dengan yang lainnya semua pembeli diperlakukan sama.

Sebagai pengusaha kecil yang bergerak dibidang seni dan budaya, teknik marketing yang dilakukan oleh Siger Roemah Batik ini bisa dibilang sangat sederhana. Seperti dari kartu nama, brosur, website, sosial media bahkan dari mulut ke mulut. Namun, yang dirasa sangat efektif dalam mengenalkan batik Lampung adalah melalui pameran-pameran dan misi dagang baik dalam lingkup regional, nasional maupun internasional. Dengan pengalaman yang masih sedikit dibidang exhibition, pemasaran dari Siger Roemah Batik inipun dirasa masih sangat kurang maksimal. Karena setelah beberapa kali SRB dapat berpartisipasi di pasar global, antusiasme dan peluang-peluang usaha disana sangat potensial untuk memperkenalkan seni dan budaya asli Indonesia. Untuk menjaga keberlangsungan usaha, maka perusahaan harus mampu

mempertahankan dan meningkatkan kualitas dan kuantitas suatu produk. Salah satu elemen yang paling penting yang dapat menjaga keberlangsungan hidup perusahaan yaitu strategi-strategi dalam melakukan pemasaran produk, dimana dalam pemasaran produk ini suatu perusahaan dapat memperkenalkan produknya kepada masyarakat baik melalui brosur, sosial media ataupun dari mulut kemulut (*word of mouth*), dengan demikian masyarakat akan mulai mengenal dan ingin membeli produk kita. Apabila masyarakat atau konsumen merasa puas terhadap suatu produk maka akan ada pembelian ulang. Apabila sudah ada timbal balik dari konsumen dengan sendirinya akan meningkatkan pendapatan yang diinginkan.

Berdasarkan data yang sudah disajikan pada bab sebelumnya tabel 3.3 diketahui bahwa pendapatan Siger Roemah Batik ini mengalami peningkatan tahun 2013 pendapatan mencapai Rp 220.062.000 tahun 2014 Rp 365.030.000 dan tahun 2015 561.882.000 Pendapatan merupakan hasil pencapaian akhir dari penjualan. Pendapatan sangat berpengaruh bagi keberlangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

## **B. Mekanisme Penetapan Harga Jual Produk dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Rumah Tangga menurut Perspektif Ekonomi Islami**

Islam memiliki seperangkat tujuan dan nilai yang mengatur seluruh aspek kehidupan manusia, termasuk didalamnya urusan sosial, politik dan ekonomi. Dalam hal ini, tujuan islam (*maqasid al-shar'i*) pada dasarnya ingin mewujudkan kebaikan hidup didunia dan akhirat. Tujuan hukum islam (*maqasid al-shar'i*) adalah tercapainya masalah yang dijabarkan dalam 5 hal pokok yakni menjaga agama (*al-din*), menjaga jiwa (*al-nafs*), menjaga akal (*al-aql*), menjaga keluarga dan keturunan (*al-nasl*) dan menjaga harta benda (*al-mal*). Ekonomi merupakan bagian dari ajaran islam, memiliki tujuan yang sama yakni tercapainya masalah didunia dan akhirat. Menurut Muhammad Rawasi Qal'aji dalam bukunya yang berjudul Mabahis Fil Iqtisad Al-Islamiyah menyatakan bahwa tujuan ekonomi islam pada dasarnya dapat dijabarkan dalam 3 hal yakni, mewujudkan pertumbuhan ekonomi, mewujudkan kesejahteraan manusia, dan mewujudkan sistem distribusi kekayaan yang adil.

Islam senantiasa mendorong pada pemeluknya untuk melakukan berbagai kegiatan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam rangka menegakkan agama (*dien*). Salah satunya adalah transaksi ekonomi berupa barang dan jasa yang mengakibatkan adanya penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) yang pada akhirnya menghadirkan sebuah kegiatan yang bernama pasar. Hal ini kemudian membuat pasar memainkan

peranan yang sangat penting dalam sistem perekonomian. Disamping itu pasar juga memiliki fungsi strategis, yaitu sebagai sebuah wadah bertemunya para produsen dan konsumen dalam kegiatan perdagangan. Kedua pihak tersebut akan saling mempengaruhi dan menentukan harga.

Bisnis dalam islam merupakan aktifitas yang bukan hanya berhubungan baik dengan manusia tetapi juga berhubungan baik dengan Allah Swt sebagai khaliq sehingga segala aktifitas manusia hendaklah dilakukan dengan bernilai amal shaleh termasuk didalamnya aktifitas berindustri ataupun bermu'amalah. Sebagaimana dijelaskan bahwa semua aktifitas manusia diperlukan landasan akhlak islam yang akan mengantarkan pada keridho'an dan rahmat dari Allah Swt serta memperoleh pahala atas amalan yang telah dikerjakan.

Sebagaimana firman Allah Swt dalam QS Al-Khafi ayat:20

إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا ﴿٢٠﴾

Artinya:

*“sungguh mereka yang beriman dan mengerjakan kebajikan kami benar-benar tidak akan menyia-nyiakan pahala orang yang mengerjakan perbuatan-perbuatan yang baik itu”*

Berdasarkan ayat diatas, dapat dijelaskan bahwa seorang muslim dalam melakukan aktifitasnya harus bernilai amal shaleh agar memperoleh rahmat dan ridho-Nya. Begitu juga dalam melakukan aktifitas bisnis hendaknya dilakukan dengan niat mendapatkan ridho Allah Swt sehingga prosesnya memiliki manfaat baik didunia maupun diakhirat.

Mengingat bisnis batik merupakan bisnis yang masih sedikit dijalankan oleh masyarakat di desa kemiling, maka perusahaan harus tetap memperhitungkan secara seksama segala kemungkinan yang akan terjadi kedepan. Batik yang berkualitas tinggi baik dari bahan dasar yang bagus, warna serta motif full dijual dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan batik dari bahan dasar sedang warna serta motif kosong memiliki harga jual relatif lebih murah. Tetapi harga bisa naik dan turun tergantung dengan permintaan dari konsumennya. (konsumen yang menginginkan kriteria-kriteria dari batik yang ingin dibuatnya akan dikenai harga lebih tinggi)

Permintaan terhadap berbagai jenis batik di Bandar Lampung cukup tinggi khususnya batik tulis yang sudah mempunyai labelisasi atau nama dikalangan pecinta batik. Selain dari kualitas batik dan motif serta warna atau karakteristik yang lainnya, faktor biayapun mempengaruhi tingkat harga batik tulis, tetapi biaya tidak mempengaruhi permintaan konsumen terhadap batik tulis karena faktor booming dan rasa cintanya serta bangga terhadap seni budaya nenek moyang yang dituangkan dalam bentuk batik tulis, meskipun dengan harga yang tinggi konsumen rela membeli demi untuk menyalurkan keinginannya.

Adapun metode penetapan harga yang ditetapkan oleh Siger Roemah Batik dalam penjualan produknya yaitu:

1. Penetapan Harga Berdasarkan Cost Plus Pricing

Penetapan harga cost plus merupakan praktik dimana penjualan harga suatu produk ditetapkan dengan jalan menambahkan persentase tertentu yang ditetapkan sebelumnya atas biaya produk tersebut. Penetapan harga dengan metode ini, yaitu menambahkan persentase dari produk yang dijual mulai dari 10% sampai dengan 30%. Pengambilan keuntungan 10% yaitu karena kualitas dari bahan dasar yang digunakan lebih rendah, motif kosong serta proses pembuatannya membutuhkan waktu lebih sebentar minimal 5-7 hari. Sedangkan untuk pengambilan keuntungan 20%-30% yaitu dengan kriteria bahan baku yang digunakan berkualitas tinggi, motif full, warna lebih pekat serta proses pembuatannya membutuhkan waktu yang cukup lama minimal 2 minggu sampai 3 minggu.

2. Penetapan harga berdasarkan melihat pesaing

Penetapan harga yang berpedoman pada pesaing, terdapat beberapa alternatif dalam menanggapi persaingan yaitu dengan menetapkan harga diatas pesaing, sama dengan pesaing atau lebih rendah dari pesaing. Disini, Siger Roemah Batik menetapkan harga dengan melihat harga dari kompetitor-kompetitor. Siger Roemah batik menetapkan harga diatas kompetitor, adapun kompetitor dari Siger Roemah Batik yang berada di Kemiling yaitu Batik Gabovira. . Produk dijual diatas kompetitor dengan menambah kualitas dari produk, motif serta pilihan warna yang lebih

banyak dan Siger Roemah Batik sangat menjunjung tinggi seni budaya Indonesia dengan mempertahankan keaslian dari batik-batik yang diproduksinya.

3. Penetapan harga yang berorientasi pada permintaan

Penetapan harga yang berorientasi pada permintaan, cara yang ditempuh adalah dengan diskriminasi harga. Sasaran dari diskriminasi harga ini adalah para pelanggan khusus yang memerlukan perlakuan khusus (pelanggan pemesan). Apabila harga tinggi maka permintaan akan suatu barang rendah sebaliknya apabila harga rendah maka permintaan tinggi. Oleh karena itu Siger Roemah Batik sangat memperhatikan permintaan dari konsumen dalam menentukan harga jual produknya. Terkadang konsumen sendiri yang menentukan harga (pemesan) dengan mengajukan permintaan-permintaan dari detail pesanannya.

4. Penetapan harga berdasarkan special event pricing

Special event pricing (harga khusus pada waktu-waktu tertentu), strategi harga khusus dalam rangka menghadapi hari-hari besar dan peristiwa-peristiwa tertentu seperti (tahun ajaran baru, tahun baru, hari raya dan pada saat pameran-pameran). Yang paling menguntungkan dan menambah pendapatan dari Siger Roemah batik dalam memasarkan produknya yaitu pada ajang pameran-pameran diberbagai tempat.

Dalam islam tidak ada dalil atau syari'at sehubungan dengan jumlah tertentu dari keuntungan, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram, dan sudah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis

barang dagangan disetiap zaman dan tempat. Diriwayatkan oleh Al-Bukhari dalam shahihnya dari Urwah diriwayatkan

*“Bahwa Nabi pernah memberikan satu dinar untuk dibelikan seekor kambing buat beliau. Lalu Urwah menggunakan uang tersebut untuk membeli dua ekor kambing. Salah satu kambing itu dijual dengan harga satu dinar, lalu ia datang menemui Nabi dengan membawa kambing tersebut dengan satu dinar yang masih utuh. Ia menceritakan yang dia kerjakan. Maka Nabi mendoakan agar jual belinya itu diberkati oleh Allah Swt. Setelah itu, (karena berkah Nabi Saw) andaikan ia mau membeli tanah, ia bisa menjualnya dengan mendapatkan keuntungan.*

Majelis ulama fikih yang terikut dalam Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang diadakan dalam pertemuan kelima di Kuwait pada tanggal 1-6 Jumadil Ula 1409H. Bertepatan dengan 10-15 Desember 1988M. Telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Mereka membuat ketetapan berikut:

- a. Hukum asal yang diakui oleh nash dan kaidah-kaidah syari’at adalah membiarkan umat bebas dalam jual beli mereka, dan mengoperasikan harta benda mereka dalam bingkai hukum syari’at islam yang penuh perhatian dengan segala kaidah didalamnya. Sesuai dengan firman Allah Swt dalam QS An-Nisa:29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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 maha penyang kepadamu”.*

- b. Tidak ada standarisasi dalam mengambil keuntungan yang mengikat para pedagang dalam melakukan berbagai transaksi jual beli mereka. Namun, dengan tetap memperhatikan kode etik yang disyari'atkan dalam islam, seperti: sikap santun, qanaah, toleransi dan memudahkan.
- c. Segala bentuk mu'amalah bebas dari hal-hal yang diharamkan atau bersentuhan dengan hal-hal yang haram, seperti: penipuan, kecurangan, memanipulasi, memanfaatkan ketidaktahuan orang lain, memanipulasi keuntungan (memonopoli penjualan).
- d. Pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standar harga kecuali jika melihat adanya ketidakberesan dipasar dan ketidakberesan harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat.

Adapun faktor lain yang mempengaruhi permintaan serta konsekuensinya terhadap harga yaitu:

- a. Keinginan masyarakat
- b. Jumlah orang yang meminta
- c. Kuat atau lemahnya permintaan
- d. Kualitas pembeli
- e. Jenis uang yang digunakn

Selama kekuatan pasar berjalan secara rela sama rela tanpa ada yang melakukan distorsi, maka Rasulullah SAW menolak untuk melakukan price intervetion. Dan jika adanya distorsi terhadap *genuine demad* dan *genuine supply* maka dalam rangka melindungi hak pembeli dan penjual,

islam membolehkan bahkan mewajibkan pemerintah melakukan price intervention

Dari uraian diatas jelas bahwa diperbolehkan bagi siapapun untuk mencari keuntungan tanpa ada batasan margin keuntungan tertentu selama mematuhi hukum-hukum islam. Serta menentukan standar harga sesuai dengan kondisi pasar yang sehat. Namun bila terjadi penyimpangan dan kesewenang-wenangan harga dengan merugikan pihak konsumen, tidak ada halangan bagi pihak penguasa, sesuai dengan tugas dan tanggungjawabnya untuk membatasi keuntungan pedagang atau mematok harga. Tindakan ini dilakukan harus melalui konsultasi dan musyawarah dengan pihak-pihak terkait agar tidak ada yang dilangkahi maupun dirugikan hak-haknya.

Pada dasarnya harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang islami. Transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab ia adalah cerminan dari komitmen syari'ah islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Islam mengajarkan penetapan harga yang sesuai dan tidak memberatkan konsumen untuk membelinya, serta harga yang ditetapkan haruslah sesuai dengan kualitas produk yang dijual. Dalam penentuan harga haruslah adil yang tidak merugikan salah satu pihak. Seperti dalam ayat Al-Qur'an surat An-Nahl:90

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya:

*“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkar dan*

*permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.*

Berdasarkan ayat tersebut menyatakan bahwa umat islam harus berlaku adil dan juga melarang melakukan perbuatan yang dibenci oleh Allah dalam melakukan aktifitas bisnis. Dengan berlaku adil dan memberikan kebaikan kepada semua pihak. Islam juga tidak mengajarkan memanipulasi dan menyembunyikan harga yang sebenarnya kepada pembeli.

Dalam proses pembentukan harga ini tidak hanya dilakukan oleh salah satu pihak, melainkan harus melalui berbagai proses dan melibatkan beberapa pihak, sehingga harga pasaran muncul berdasarkan kehendak pasar dan saling menguntungkan. Oleh karena itu Ibnu Taimiyah berpendapat bahwa harga yang adil adalah harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas antara permintaan dan penawaran.

Menurut Rachmad Syafe'i, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukar barang yang diridhoi oleh kedua belah pihak yang melakukan akad.

Akad jual beli batik tulis ini dilakukan dalam satu tempat, proses akadnya dilakukan oleh orang yang sudah memenuhi syarat untuk melakukan akad jual beli. Pada waktu pelaksanaan akad antara penjual dan pembeli berada ditempat yang sama kadang juga memesan dengan menggunakan media dan sama-sama melakukan kesepakatan.

Ijab dan qabul, ijab ialah permulaan penjelasan yang keluar dari salah satu seorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya dalam

melakukan akad, sedangkan qabul adalah perkataan yang keluar dari pihak yang berakad pula, yang diucapkan setelah adanya ijab. Ijab qabul merupakan kesepakatan dari para pelaku dan menunjukkan mereka saling ridho tidak sah suatu transaksi apabila ada salah satu pihak yang terpaksa melakukannya dan oleh karenanya akad dapat menjadi batal. Dengan demikian apabila terdapat penipuan (*tadlis*), pelaksanaan (*ikhrar*) atau terjadi ketidak sesuaian objek akad karena semuanya ini dapat menimbulkan ketidak relaan salah satu pihak maka akad dapat menjadi batal maupun ijab qabul telah dilaksanakan.

Sebagaimana dalam firman Allah QS An-Nisa:29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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 maha penyang kepadamu”.*

Hukum asal dari mu’amalah adalah semuanya diperbolehkan kecuali ada ketentuan syari’ah yang melarangnya. Larangan ini disebabkan karena beberapa sebab antara lain dapat membantu berbuat maksiat atau melakukan hal yang dilarang oleh Allah SWT adanya unsur menzalimi pihak yang bertransaksi dan sebagainya. Jadi, setiap transaksi bisnis harus dilakukan berdasarkan prinsip kerelaan antara kedua belah pihak dan tidak bathil tidak ada pihak yang menzalimi.