

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Faiz Ahmad Fotokopi merupakan suatu usaha perorangan yang didirikan pada bulan Oktober 2018. Ide awal pendiriannya karena keinginan besar bapak Gilang untuk membuka usaha milik sendiri dan dikarenakan posisi rumah yang dekat dengan Sekolah Dasar, maka dari itu beliau memberanikan diri untuk membuka usaha Fotokopi. Karena pada umumnya setiap sekolah pasti memerlukan peralatan alat tulis dan penggandaan dokumen. Kata Faiz Ahmad Fotokopi diambil dari nama anak pertama bapak Gilang yaitu Faiz Ahmad. Usaha ini beralamat di Jalan Ahmad Yani KM 10, Jl. Tatah Amuntai Komplek Adinda 3 No. 13, Desa Pasar Kamis Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar. Awalnya didesa Pasar Kamis ada terdapat 3 usaha Fotokopi yang beroperasi, namun saat ini tersisa 2 usaha Fotokopi saja yaitu Faiz Ahmad Fotokopi dan Toko Fotokopi Nayla Al-barakah Yang memiliki jarak lumayan jauh yaitu sekitar 2 kilometer atau lebih.

Fotokopi Faiz Ahmad memiliki satu mesin fotokopi, satu mesin laminating, satu mesin printer (scanner), satu mesin pemotong kertas dan dua buah laptop. Usaha ini menyediakan berbagai jenis alat tulis kantor

yang dibutuhkan oleh setiap pelanggan, diantaranya adalah berbagai jenis pena, pensil, map, buku-buku dan jenis produk lainnya. Disini juga menerima jasa pengisian pulsa, token listrik dan pembayaran PDAM serta menyediakan alat perlengkapan kelistrikan seperti stop kontak, saklar, flitting lampu, lampu dan kabel listrik. Tak hanya itu Faiz Ahmad Fotokopi memberikan pelayanan jasa cetak foto dan pengetikan.

Meski terbilang baru usaha ini sudah memiliki pelanggan tetap karena letak usaha yang strategis yaitu berada dekat dengan SDN Pasar Kamis 1 yaitu sekitar 10 meter dan SMK Negeri 1 Kertak Hanyar yang jaraknya sekitar 300 meter serta posisi yang berada di wilayah banyaknya bangunan perumahan baru, sehingga membuat tempat usaha ini menjadi pilihan utama bagi pelajar, pegawai, karyawan serta masyarakat sekitar.

## **2. Hasil Wawancara**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada informan secara jelas mengenai Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa pada Fotokopi Faiz Ahmad, peneliti mendapatkan semua informasi di lapangan dari informan yang menyangkut tentang Mekanisme Harga dan jasa yang diterapkan oleh Faiz Ahmad Fotokopi adalah sebagai berikut :

Identitas Informan (Pemilik Usaha) :

Nama : Gilang Irsyadi, AMK.

Umur : 30 Tahun

Pendidikan : DIII Keperawatan

Jabatan : Pemilik Usaha Fotokopi Faiz Ahmad

Alamat : Jl. Tatah Amuntai Komplek Adinda 3 No. 13

Bapak Gilang sebagai pendiri sekaligus pemilik usaha Fotokopi Faiz Ahmad ini menceritakan awal mula berdirinya usaha Fotokopi. Usaha ini didirikan dengan modal awal sebesar Rp 30.000.000,-. Pada awalnya toko fotokopi Faiz Ahmad hanya berada didalam rumah tepatnya diruang tamu rumah type 36 atau  $6 \times 6$  meter, tempat tamu itu hanya berukuran sekitar  $3 \times 2$  meter. Hal ini karena terbatasnya modal usaha untuk membangun ruko, setelah menjalani sekitar 1 tahun, pada September 2019 pemilik usaha menambah bangunan didepan rumah untuk dijadikan ruko dengan modal tambahan sekitar Rp 20.000.000,-. Dibangunnya ruko ini agar mudah menaruh barang-barang yang akan dijual dan tidak memakai ruangan tamu yang ada dirumah. Selama kurun waktu 2 tahun, terhitung dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2020, usaha ini berkembang cukup pesat, hal ini dapat dilihat dari penambahan produk dan rasio jumlah omset yang meningkat setiap bulannya. Awalnya penghasilan yang didapatkan selama bulan pertama hanya 300 ribu sampai 500 ribu, setelah berjalan beberapa bulan, sekarang rata-rata omset perbulannya yaitu sekitar 3 - 4 juta, omset ini termasuk besar untuk wilayah perkampungan yang terbilang belum padat penduduk.

Ada satu cerita menarik dari pemilik usaha Fotokopi Faiz Ahmad di tahun 2020 ini yang merupakan tahun cukup berat bagi semua kalangan, hal ini disebabkan oleh situasi masyarakat Indonesia yang diserang pandemi wabah Covid-19, bukan hanya di Indonesia bahkan seluruh dunia. Situasi

ini mengharuskan seluruh kalangan masyarakat Indonesia melaksanakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), Peraturan ini berlaku bagi sekolah, tempat ibadah, perusahaan, tempat usaha kecil menengah dan tempat lainnya yang kemungkinan mengakibatkan kerumunan masa dan menularkan virus, semua kegiatan usaha harus tutup atau berhenti untuk sementara waktu, bahkan untuk keluar rumah sulit dan takut bagi sebagian orang. pembatasan sosial berskala besar berlaku selama 14 hari guna memastikan seseorang tertular atau tidaknya virus tersebut, sehingga secara otomatis membuat pendapatan dan daya beli masyarakat. Bagi pedagang yang mengharap konsumen datang ketempat atau toko mereka, situasi ini merupakan tantangan dalam usaha mereka khususnya bagi bapak Gilang Irsyadi selaku pemilik usaha Fotokopi Faiz Ahmad, dimana saat itu omset yang menurun drastis, pendapatan rata-rata hanya sekitar 800 ribu perbulan atau kurang dari itu, penghasilan yang kurang akan berdampak ke modal dimasa akan datang.

Dalam mekanisme penetapan harga yang diterapkan oleh pemilik usaha Fotokopi Faiz Ahmad, bapak Gilang memilih metode penetapan harga berdasarkan pada biaya, dimana penetapan harga jual per unitnya berdasarkan jumlah per unit ditambah jumlah tertentu sebagai laba atau margin yang diinginkan. Dalam hal ini bapak Gilang memiliki target dalam mendapatkan laba atau mengambil keuntungan dari biaya modal yaitu sekitar sebesar 30% untuk barang dan 50% untuk jasa. Penetapan harga ini melewati beberapa tahapan dan pertimbangan, seperti harga pasaran,

permintaan dan harga pesaing, dan alasan bapak Gilang menaikkan harga lebih tinggi dari harga pada umumnya adalah pengambilan barang atau dalam membeli stok produk alat tulis kantor dan lainnya beliau mengambil langsung dari salah satu toko di Banjarmasin, sehingga secara otomatis ketika jumlah biaya/modal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan maka harga tersebut terlihat lebih mahal dari harga pada umumnya. Contohnya pada biaya modal bolpen yang dibeli seharga Rp.1.500,- per unit kemudian di tambah dengan laba yang diinginkan pemilik usaha yaitu sekitar 30% maka dapat dihitung sebagai berikut :  $Rp.1.500 \times 30\% = Rp.450,-$  maka harga total jual yang diinginkan adalah  $Rp.1.500 + Rp.450 = Rp.1.950,-$  atau dibulatkan menjadi Rp. 2.000,-. Penetapan harga ini berlaku bagi semua barang, namun laba yang diinginkan ada yang lebih dari 30% atau kurang dari itu, tergantung permintaan dari barang tersebut.

Jasa merupakan setiap tindakan kerja yang ditawarkan oleh salah satu pihak ke pihak lain yang secara prinsip tidak menyebabkan perpindahan suatu kepemilikan apapun. Produksinya dapat terkait serta dapat juga tidak terkait pada produk fisik. Jasa yang ditawarkan tempat usaha Fotokopi Faiz Ahmad ada berbagai macam, diantaranya yaitu jasa Fotokopi, jasa cetak foto, jasa pengetikan, pembayaran listrik dan PDAM, isi pulsa serta jasa pembayaran aplikasi shoope. Dalam menetapkan harga jasa, pemilik usaha akan mengambil keuntungan sekitar 50% dari produk fisik yang terkait atau hanya hanya sebuah jasa. Target dalam mengambil laba atau keuntungan yang diinginkan ini hanya sekedar patokan, karena seperti pengisian pulsa

dan PDAM pemilik usaha hanya akan mengambil keuntungan berdasarkan harga pada umumnya. Missal sebagai contoh : ketika konsumen ingin mengisi pulsa dengan isi 5.000, maka jumlah yang harus dibayar adalah Rp.7.000,- dimana pemilik usaha hanya mendapatkan keuntungan sekitar Rp.1.000,- dari jasa tersebut, artinya persentase keuntungan hanya sekitar 15%, penetapan harga tersebut mengikuti harga pada umumnya.

Jasa pengetikan diFotokopi Faiz Ahmad ini menjadi langganan oleh siswa SMK yang memiliki banyak tugas, sehingga mengharuskan mereka untuk memakai jasa pengetikan, biasanya pemilik usaha atau karyawan meminta upah pembayaran jasa pengetikan yaitu antara Rp.1.500,- sampai dengan Rp. 2500,- per lembar, tergantung font dan jarak tulisan serta tingkat kesulitannya. Pengambilan keuntungan 50% biasanya diterapkan pada jasa Fotokopi dan laminating dimana harga kertas Fotokopi per lembar adalah Rp.100,- dan jika dikalikan dengan keuntungan jasa yang diinginkan yaitu 50%, maka  $Rp.100 \times 50\% = Rp. 50,-$  jadi total harga jasa Fotokopi per lembar adalah  $100 + 50 = Rp.150$  per lembar.

Islam memberikan kebebasan dalam penetapan harga, artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli. Dalam menetapkan harga, pemilik Fotokopi faiz Ahmad tidak mengetahui aturan atau batasan harga yang dianjurkan dalam Islam, menurut beliau yang terpenting dalam penetapan adalah jumlah biaya

modal dengan keuntungan yang diinginkan masih dalam batasan wajar dan bisa diterima oleh calon konsumen. Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang.

## **B. Analisis Data**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap informan (pemilik usaha), maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini.

### **1. Mekanisme Penetapan Harga di Fotokopi Faiz Ahmad**

Harga merupakan suatu bagian yang penting bagi pembeli dan penjual. Untuk melakukan pertukaran barang dan jasa hanya akan terjadi jika penjual dan pembeli telah menyepakati harga. Keputusan harga akan menentukan keberhasilan atau kegagalan bagi perusahaan. Harga juga merupakan dasar terbentuknya keuntungan sehingga seluruh perusahaan berusaha memaksimalkannya dengan pengembangan pasar. Permintaan pasar sebagian dipengaruhi oleh harga. Harga akan memberikan posisi yang kompetitif pada pasar.

Penetapan harga jual merupakan salah satu kebijakan yang penting dalam perusahaan karena dengan penetapan harga jual yang akan dapat mempengaruhi volume penjualan dan laba yang didapat oleh perusahaan. Dalam menentukan harga jual penjual harus mempertimbangkan tujuan dari

penetapan harga, yaitu mendapatkan laba maksimum, meraih pangsa pasar, mencapai tingkat hasil penerimaan penjualan maksimum pada waktu itu, mencegah atau mengurangi persaingan, dan mempertahankan atau memperbaiki market share (Kusumajatti, 2020, p. 38).

Dalam hal ini penulis akan menjelaskan mekanisme penetapan harga yang diterapkan oleh pemilik usaha Fotokopi Faiz Ahmad yaitu mekanisme penetapan harga jual dan jasa sudah sesuai dengan mekanisme pasar dan jumlah keuntungan yang didapatkan sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik usaha.

Adapun prosedur Penetapan harga meliputi 5 tahap, yaitu :

- a. Mengestimasi permintaan untuk barang tersebut

Dalam tahap pertama ini penjual membuat estimasi permintaan barangnya secara total. Hal ini lebih mudah dilakukan terhadap permintaan barang yang ada dibandingkan dengan permintaan barang baru.

- b. Menentukan harga yang diharapkan yaitu harga yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen dan ini dapat ditentukan dengan menggunakan ancar-ancar.

- c. Mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga

Hal ini menyangkut pula pertimbangan tentang masalah elastisitas permintaan suatu barang. Barang yang mempunyai permintaan pasar elastis, biasanya akan diberikan harga lebih rendah dari barang yang mempunyai barang inelastis.



d. Mengetahui dulu reaksi dalam persaingan

Kondisi persaingan sangat mempengaruhi kebijaksanaan penentuan harga bagi perusahaan atau penjual. Oleh karena itu penjual perlu mengetahui reaksi persaingan yang terjadi dipasar serta sumber-sumber penyebabnya.

e. Menentukan market share yang dapat diharapkan

Perusahaan yang agresif selalu menginginkan *market share* yang lebih besar. Kadang-kadang perluasan *market share* harus dilakukan dengan mengadakan periklanan dan bentuk lain dari persaingan bukan harga, disamping dengan harga tertentu. Market share yang diharapkan tersebut akan mempengaruhi kapasitas produksi yang ada, biaya ekspansi dan mudahnya memasuki persaingan.

f. Mempertimbangkan politik pemasaran

Tahap selanjutnya dalam prosedur penetapan harga adalah mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan dengan melibatkan pada barang, sistem distribusi, dan program promosinya. Perusahaan tidak dapat menentukan harga suatu barang tanpa mempertimbangkan barang lain yang dijualnya.

(Kusumajatti, 2020, p. 18)

Dari hasil penelitian yang penulis dapatkan dari wawancara dengan pemilik Fotokopi Faiz Ahmad, penulis menyimpulkan bahwa mekanisme dalam menetapkan harga dilakukan pemilik usaha adalah dengan melihat jumlah modal/biaya yang dikeluarkan, melihat harga pasaran, dan tingkat kesulitan dalam sebuah pekerjaan tersebut. Di Fotokopi pengambilan keuntungan adalah sekitar 30% untuk barang dan 50% untuk jasa dari jumlah modal/biaya. Harga yang lebih tinggi dari harga pada umumnya adalah dikarenakan pengambilan barang langsung dari toko di Banjarmasin, yang artinya harga beli di Banjarmasin sudah pasti mengikuti harga pasaran, sehingga untuk mengambil keuntungan pemilik usaha Fotokopi Faiz Ahmad harus menaikkan harga dari harga pada umumnya.

## **2. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga di Fotokopi Faiz Ahmad**

Dalam bab ini, penulis akan menjelaskan mengenai hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis terhadap mekanisme penetapan harga Jual dan Jasa pada Fotokopi Faiz Ahmad menurut Perspektif Ekonomi Islam.

Menurut jumbuh ulama telah sepakat bahwa Islam menjunjung tinggi mekanisme pasar bebas, maka hanya dalam kondisi tertentu pemerintah dapat melakukan kebijakan penetapan harga. Prinsip dari kebijakan ini adalah mengupayakan harga yang adil, harga yang normal, dan sesuai harga pasar.

Dari hasil yang di dapat oleh peneliti terhadap penetapan harga ditinjau dari prinsip Ekonomi Islam adalah bahwa pemilik usaha Fotokopi

Faiz Ahmad sudah mengetahui tentang prinsip berdagang dalam Ekonomi Islam yaitu seperti prinsip kejujuran, keadilan, saling menguntungkan dan moral. Dalam praktek jual beli hendaknya disertai dengan rasa jujur sehingga menimbulkan adanya nilai dan manfaat. Apabila ada unsur saling tipu antara penjual dan pembeli maka akan ada kezholiman didalam transaksi tersebut sehingga jual beli tersebut tidak ada nilai dan manfaatnya. Islam sangat menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan. Oleh sebab itu, seorang pedagang atau pelaku bisnis hendaknya tidak berlaku amanah dan tidak menipu kepada pelanggan atau konsumen.

Kejujuran merupakan suatu sikap dan karakter seseorang yang sering kali dinampakkan dengan ucapan maupun tindakan secara sikap spontan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya tanpa adanya rekayasa baik dari apa yang diucapkan dan apa yang dilakukannya. Apapun yang dilakukan dan diucapkannya itu selalu bersifat benar karena sesuai dengan fakta dan realita yang ada, sehingga kejujuran dapat diartikan sebagai ucapan dan tindakan seseorang (Mukmin & Fitriyani, 2020, p. 234), dalam kaitannya dengan penelitian ini, praktek penjualan barang dan jasa yang dilakukan fotokopi Faiz Ahmad mengutamakan prinsip kejujuran, dimana harga yang diterapkan kepada pelanggan sesuai dengan harga yang tertera pada tabel harga dan tidak ada unsur tipu didalamnya, serta ketika pelanggan memberikan buku ataupun lain sebagainya untuk diperbanyak atau di copy, dan tidak menyebar ataupun memperbanyak tanpa seizin pemilik dari pelanggan tersebut, sehingga dalam hal ini penjual di fotokopi

Faiz Ahmad bisa dikatakan berlaku jujur terhadap konsumen, sehingga tercipta transaksi yang amanah. Kejujuran disini adalah bagaimana menjaga kepercayaan pelanggan agar selalu puas dalam pelayanan yang diberikan.

Keadilan yang peneliti maksud dalam pelaksanaan jual beli yang dilakukan oleh pemilik usaha fotokopi Faiz Ahmad sudah sesuai dengan syarat jual beli yang salah satunya antara penjual dan pembeli harus saling ridho dan saling menguntungkan demi terciptanya keadilan. Jika ditinjau dari etika bisnis Islam dalam penetapan harga jual beli yang dilakukan oleh pedagang ini sudah memenuhi prinsip etika bisnis Islam yaitu, tanggung jawab, dan saling menguntungkan antara penjual dan pembeli.

Prinsip tanggung jawab sangat lah dibutuhkan dalam hal jual beli karena dengan adanya prinsip tanggung jawab yang di pegang oleh penjual maka akan menambah unsur kepercayaan bagi pembeli kepada penjual. Tentunya tanggung jawab pedagang tidak lah hanya kepada manusia tetapi juga kepada Allah SWT. Karena apa yang dilakukan manusia didunia akan di pertanggung jawab kan di akhirat. Dalam penetapan harga jual beli di Fotokopi Faiz Ahmad sudah bertanggung jawab atas apa yang dilakukannya terkait dengan banyaknya atau berbagai macam dokumen yang di fotocopi, baik yang rahasia ataupun yang tidak boleh di perbanyak dengan maksud diperjual belikan lagi tanpa seizin hak cipta penulis. Dengan demikian itu tempat usaha ini bisa dikatakan sudah memiliki tanggung jawab atas barang dan penetapan harganya tidak membuat konsumen merasa ridho.

Dari hasil wawancara kepada pemilik usaha Fococopy faiz Ahmad, penulis dapat menyimpulkan bahwa penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik usaha sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, karena tidak terdapat unsur kezholiman didalamnya, seperti menipu, berdusta dan tidak menaikkan harga semaunya atau berkali-kali lipat. Pemilik usaha hanya mengambil keuntungan sesuai dengan biaya/modal yang dikeluarkan ditambah 30% untuk barang dan 50% untuk jasa. Harga yang lebih tinggi merupakan kebebasan bagi pedagang atau penjual dalam menetapkan harga tersebut, karena setiap harinya di Fotokopi Faiz Ahmad selalu dikunjungi konsumen yang datang. Mengenai harga mereka tidak memperlakukan atau tidak dirugikan, karena menurut mereka di Fotokopi Faiz Ahmad harganya masih batasan wajar, lebih mahal Rp.500,- sampai Rp.2.000,- tidak masalah bagi mereka, karena untuk mencari toko Fotokopi lain lumayan jauh.