

## **BAB IV**

### **LAPORAN HASIL PENELITIAN**

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

##### **1. Sejarah Singkat Usaha Meubel 2 Saudara Kota Banjarmasin.**

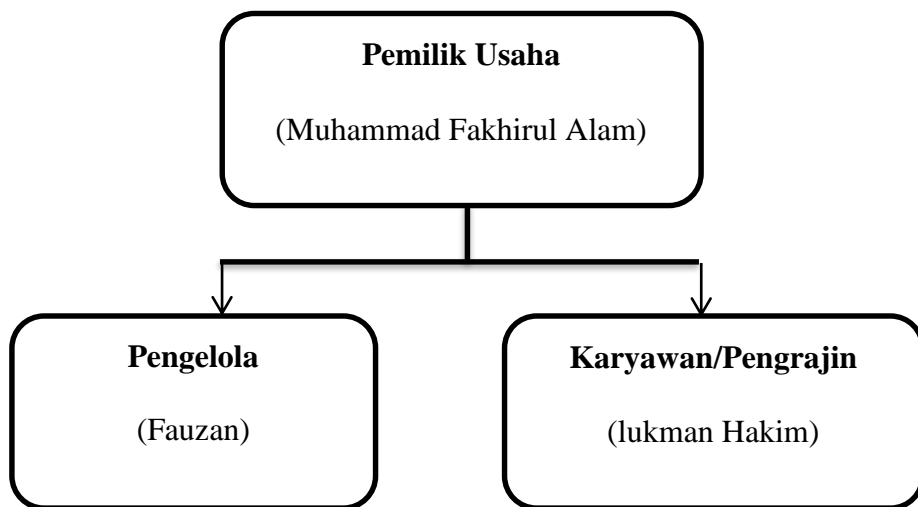
Awal buka toko ini hanya menjual kayu dan pada tahun 80an usaha mebel ini mulai berkembang atau ramai. Pada awalnya toko ini cuma menjual dari bahan kayu-kayu tetapi pada awal tahun 2000 sempat jaya semua produk, produk-produk yang dijual adalah di produksi sendiri seperti lemari kayu, sofa, peralatan kamar, peralatan rumah semua itu produksi sendiri. Namun bertambahnya usia orang tua Bapak Fakhirul dan kemampuannya berkurang sehingga pada tahun 2010-2015 keatas hanya berjualan sofa. Ditahun 2015 orang tua Bapak Fakhirul sakit dan usaha tersebut diambil alih oleh Bapak Fakhirul untuk menggantikannya, dan Bapak Fakhirul mengganti usaha jualannya menjadi lemari kaca, rak piring, lemari baju, meja-meja dapur dan kebutuhan rumah tangga lainnya, semua itu rata-rata produksi sendiri. Disamping itu Bapak Fakhirul juga melayani orang yang berjualan menggunakan tempat etalase kaca.

##### **2. Struktur Organisasi Meubel 2 Saudara Kota Banjarmasin**

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam

menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur Organisasi ini menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Struktur Organisasi yang dimiliki Meubel 2 Saudara adalah struktur organisasi garis yaitu yang sifatnya kecil dan jumlah karyawan relatif sedikit dan mengenal, spesialis kerja belum tinggi. Struktur organisasi Meubel 2 Saudara dapat dilihat pada gambar berikut:

**Tabel 4.1**  
**Struktur Organisasi Meubel 2 Saudara**



*Sumber Data: Meubel 2 Saudara*

Pada tabel di atas menjelaskan bahwa struktur organisasi pada Meubel 2 Saudara adalah Bapak Muhammad Fakhirul Alam dibantu oleh seorang pengelola usaha yaitu Bapak Fauzan bekerjasama dengan Lukma Hakim selaku karyawan yang membuat produk-produk jual pada usaha Meubel tersebut.

Adapun tugas yang mereka lakukan masing-masing bagian ialah sebagai berikut:

1. Tugas Pemilik Usaha
  - a. Mengkoordinir kegiatan yang ada di dalam struktur.
  - b. Mengusahakan terbinanya suatu kerjasama yang baik dan harmonis dikalangan karyawan serta menciptakan suasana kegiatan kerja yang tentram dan dinamis.
2. Tugas Pengelola
  - a. Melaksanakan penjualan barang yang sudah jadi.
  - b. Menerima pesanan serta mengirimkannya sampai ketempat tujuan.
  - c. Menjalin hubungan baik dengan konsumen.
  - d. Mengawasi jalannya proses produksi untuk mengantisipasi penyimpangan proses produksi sebagai produk yang dihasilkan memenuhi kualitas dan kuantitas sesuai pesanan konsumen.
3. Tugas Karyawan (pengrajin)
  - a. Menerima pesanan serta mengirimkannya sampai ketempat tujuan.
  - b. Menghasilkan produk secara efektif dan efisien. (dalam pekerjaan ini berpedoman pada keinginan dan kebutuhan konsumen/pemesanan).

## **B. Bahan baku dan Hasil Produksi**

Penggunaan bahan baku untuk meubel ini harus benar-benar diperhatikan, hal ini agar produksi yang dihasilkan dapat terjamin kualitasnya. Sesuai dengan

permintaan konsumen dan juga untuk menghindari timbulnya kerusakan ataupun cacat pada produksi yang dihasilkan. Jadi kegiatan pengadaan bahan baku, pengadaan bahan penolong dan pengadaan bahan pembantu lainnya sangatlah menentukan baik kualitas maupun kuantitas produksi.

Adapun bahan-bahan baku yang digunakan oleh usaha Meubel 2 Saudara ialah sebagai berikut:

1. Kayu
2. Kaca
3. Tinner
4. Dempol
5. Lem Fox
6. Paku
7. Ampelas
8. Engsel
9. Kunci Lemari

Sedangkan jenis produksi yang dihasilkan oleh Usaha Meubel 2 Saudara ialah sebagai berikut:

1. Meja tulis
2. Lemari pakaian
3. Lemari Hias
4. Meja Kompor
5. Lemari Kaca

Adapun untuk bahan penolong ialah sebagai berikut:

1. Kayu
2. Cat
3. Pernis/cat
4. Dampul
5. Ampelas

### **C. Peralatan yang digunakan**

Untuk mengolah bahan mentah menjadi produk yang jadi pada usaha ini dipergunakan beberapa jenis peralatan, baik itu untuk mengolah lemari Pakaian dari bahan kayu ataupun yang lainnya digunakan dalam proses ialah sebagai berikut:

1. Ketam satu pihak/ surfacing planner
2. Ketam siku/ long table
3. Gergaji serba guna/ universal radial run and saw
4. Mata bor kayu/hollow chesise morficer

Adapun manfaat ataupun kegunaan masing-masing peralatan/mesin di atas ialah sebagai berikut:

1. Ketam satu pihak ini adalah untu mengatam bagian atas mentah (bagian muka)
2. Ketam siku ini berguna untuk meratakan sisi kayu
3. Gergaji serba guna ini untuk mengatam sisi kayu yang lain dan membelah

4. Mata bor kayu juga berguna untuk mengebor dan melubangi bagian dalam/memahat kayu.

#### **D. Proses Produksi**

Proses produksi merupakan cara dengan menggunakan metode atau teknik untuk menciptakan atau menambah suatu barang atau jasa yang mempergunakan sumber-sumber tenaga kerja, bahan mentah dan dana yang tersedia. Oleh karena itu dengan melihat proses produksi pada Usaha Meubel 2 Saudara ini dapat penulis kemukakan:

1. Bahan mentah terlebih dahulu dibelah dan dipotong dengan menggunakan gergaji serbaguna
2. Memperluas permukaan kayu dengan menggunakan ketam
3. Membentuk kayu dengan mempergunakan ketam satu pihak atau ketam siku dan gergaji universal hingga bahan kayu benar-benar siap untuk diproses kembali.
4. Membuat lemari ataupun yang lainnya sesuai dengan ukuran yang dipesan oleh konsumen.
5. Mengamplas kayu/ produk yng telah jadi halus dan memberi dempul sisi yang agak renggang agar tertutup rapat.
6. Mengemas produk tersebut berdasarkan jenis pesanan dan menyimpang di dalam gudang sebelum pesanan diambil atau diantar kepada pemesan/konsumen.

**Tabel 4.2**  
**Daftar Harga Meubel 2 Saudara**

No.	Jenis Barang	Modal Material			Upah Kerja	Harga Jual
		Bahan Aluminium (Rp)	Kaca/Aluminium composite Panel (ACP) (Rp)	Aksesoris (Rp)		
1.	Lemari Baju Pintu 2	400.000	350.000	100.000	200.000	1.500.000
2.	Lemari Baju Pintu 3	500.000	500.000	100.000	250.000	1.900.000
3.	Meja Dapur Kecil	250.000	125.000	100.000	100.000	900.000
4.	Meja Dapur Sedang	450.000	250.000	200.000	175.000	1.500.000
5.	Meja Dapur Besar	700.000	550.000	250.000	275.000	250.000
6.	Order Custom (Material Kualitas Menengah)	900.000/m <sup>2</sup>			75.000/m <sup>2</sup>	1.500.000/m <sup>2</sup>
7.	Order Custom (Material Kualitas Premium)	1.500.000/m <sup>2</sup>			100.000/m <sup>2</sup>	2.250.000/m <sup>2</sup>

*Sumber Data: Meubel 2 Saudara*

Dari pemilik Usaha Meubel, beberapa produk meubel yang dijual berupa alat-alat rumah tangga. Diantaranya: Lemari Baju, Meja Dapur, Lemari Kaca, Order Custom Material Kualitas Menengah dan Premium, dll.

Dari wawancara pemilik Usaha Meubel Bahwasanya penetapan harga produk tergantung pada tingkat kesulitan produk yang diinginkan oleh konsumen dan juga tergantung pada biaya produksi dan upah pekerjanya. Penetapan harga juga bisa dilakukan dengan cara melihat berapa banyak modal yang harus dikeluarkan.

#### **E. Visi dan Misi**

“ Bisa jalan, bisa dapat manfaat (pendapatan) untuk orang banyak”.

#### **F. Analisis Data**

##### **1. Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Penetapan Harga Produk pada Usaha Meubel 2 Saudara Kota Banjarmasin**

Dalam usaha Meubel Bapak Fakhirul beliau menetapkan harga sesuai dengan etika dalam bisnis, harga boleh setinggi-tingginya tetapi tetapi jika ada customer yang menawar mendekati penetapan harga yang sudah dihitung maka penjual wajib melepas.

##### **2. Prinsip Etika Bisnis dalam Islam pada Usaha Meubel 2 Saudara Kota Banjarmasin**

###### **a. Keramahan**

Keramahan juga berarti sikap ramah, toleran baik dalam menjual.



(Fauroni L, hlm. 87) Rasulullah menganjurkan para pebisnis senantiasa bermurah hati dalam melaksanakan jual beli, hal ini dapat menimbulkan dampak positif bagi pebisnis karena dengan sikap yang kita tunjukkan maka akan memberikan rasa nyaman bagi konsumen, sehingga konsumen akan merasa diperhatikan dan dihargai. Karena berbisnis bukan hanya sekedar mencari keuntungan saja tetapi, bagaimana kita mampu menjalin komunikasi dengan konsumen.

#### b. Kejujuran

Kejujuran adalah sikap jujur dalam semua proses bisnis yang dilakukan tanpa adanya penipuan sedikitpun, sikap ini dalam Islam dapat dimaknai dengan amanah. (Fauroni L.) Kejujuran dalam berbisnis adalah kunci keberhasilan para pelaku bisnis, termasuk untuk mereka dapat bertahan dalam tempo waktu yang panjang, dalam suasana bisnis penuh persaingan yang sangat ketat. (Muhaimin, 2011, hlm. 23).

Kejujuran yang ditanamkan dalam menjalankan proses bisnis akan mendatangkan keberkahan, karena dengan berkahnya bisnis yang kita jalankan maka hidup akan ikut berkah dan mendapat rida Allah sehingga mampu mencapai hidup yang sejahtera. Anjuran bersikap jujur sebagaimana digambarkan pada firman Allah Swt. Q.S. Al-Ahzab/33: 70-71.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٧٠﴾ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ  
وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ﴿٧١﴾

Artinya: *“hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar, niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. dan barang siapa mentaati Allah dan Rasul-Nya maka, sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar”*.

c. Kerajinan

Dibidang bisnis adalah usaha yang memerlukan kerajinan bekerja keras. Kemauan atau disebut dengan ‘azam yang kuat untuk berhasil dalam bisnis adalah sangat penting dimiliki oleh seorang pebisnis. (Muhaimin, 2011, hlm. 55) Sikap rajin dan mau bekerja keras akan mendorong pebisnis agar lebih maju, karena dalam diri tertanam sikap pantang menyerah dan putus asa dalam mencari peluang dan mengambil peluang tersebut.

d. Kedisiplinan

Pengusaha dituntut untuk selalu disiplin dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan usahanya. (Kasmir, 2010, hlm. 24) Sikap disiplin harus diterapkan untuk menunjang kegiatan bisnis dengan penerapan disiplin dalam diri pebisnis akan menimbulkan sikap mawas diri setiap kegiatan dapat dilaksanakan dengan teratur sesuai dengan keinginan tanpa harus ada hal yang perlu ditunda, sikap menjauhi penundaan inilah yang akan membawa kita pada pribadi disiplin dan berhasil.

e. Keadilan

Prinsip keadilan menuntut agar setiap orang diperlakukan secara sama sesuai aturan yang adil dan sesuai dengan kriteria yang rasional dan objektif serta dapat dipertanggungjawabkan. (Muhaimin, 2011, hlm. 24) Adil ialah memberi hak kepada yang mempunyai hak, karena tiap-tiap orang sebagai

anggota masyarakat mempunyai hak untuk merasakan manfaat dan kebaikan. Apabila seseorang mengambil haknya dengan tiada melebihi, dan memberi hak orang tiada mengurangi maka itulah yang disebut adil. Lawan dari adil adalah zalim, artinya mengambil hak orang lain atau tidak memberikan hak orang lain yang menjadi haknya. (Muhaimin, 2011, hlm. 49) Perilaku keseimbangan dan keadilan dalam bisnis secara tegas dijelaskan dalam konteks perbendaharaan bisnis (klasik) agar pebisnis muslim menyempurnakan takaran bila menakar dan menimbang dengan neraca yang benar, karena hal itu merupakan perilaku yang terbaik dan membawa akibat yang terbaik pula. (Muhaimin, 2011, hlm. 51) Sebagaimana firman Allah Swt. Q.S. A-Mutaffifin/83: 1-3.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُواهُمْ أَوْ وَزَنُواهُمْ  
يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya: “kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka mnta dipenuhi, dan apabila mereka menakar untuk orang lain, mereka mengurangi. “

Keadilan yang dimaksud adalah keadilan dalam arti harga dengan demikian penjual memberikan harga kepada pembeli dengan tidak melakukan kezhaliman yang nantinya akan merugikan salah satu pihak atau kedua belah pihak yang bersangkutan.

#### f. kebajikan

Kebajikan adalah sikap ihsan atau murah hati, benevolence yang

merupakan tindakan yang memberi keuntungan bagi orang lain. Aplikasinya, menurut al-Ghazali terdapat tiga prinsip penerapan kebajikan: pertama, memberikan kelonggaran waktu kepada pihak terutang untuk membayar utangnya, jika perlu mengurangi beban utangnya. Kedua, menerima pengembalian barang telah dibeli. Ketiga, membayar utang sebelum waktu pembayaran tiba. (Muhaimin, 2011, hlm. 60). (Setiowati, 2018)

Dari penjelasan di atas ini dapat digunakan untuk menganalisis menjadi sebuah kesimpulan Meubel 2 Saudara sudah menerapkan etika bisnis Islam atau sebaliknya, belum atau bahkan tidak menerapkan etika bisnis Islam.

Etika bisnis Islam yang tercermin dari pemilik usaha Meubel 2 Saudara adalah memiliki sifat kejujuran, keramahan, kerajinan, keadilan, kebajikan. Sifat ini peneliti temukan dari penelitian hasil observasi dan wawancara dengan informan. Dari hasil wawancara informan beliau mengatakan bahwa berdagang harus prinsip kejujuran karena didalam berdagang harus jujur agar mendapatkan berkah karena bekerja merupakan suatu ibadah yang mendapatkan ganjaran yang sangat besar di sisi Allah dan oleh karena itulah dalam berdagang beliau sangat menekankan pentingnya jujur dalam berdagang.

### **3. Kendala dalam Penerapan Etika Bisnis Islam pada Usaha Meubel 2 Saudara Kota Banjarmasin**

Untuk harga tergantung pada barang yang dibeli customer di lihat dari bahan baku dan ukurannya, kisarannya dari satu juta sampai puluhan juta. Untuk penetapan harga di sini saya menggunakan perhitungan manual dengan cara total

bahan + persen keuntungan + biaya upah + biaya lain-lain, dan penetapan harga di sini juga menyesuaikan harga pasar, takutnya kalau kemahalan bisa merusak harga pasar, kecuali barang-barang yang pasarannya tidak ada, saya bisa membuat harga pasar sendiri misalnya seperti pedagang emas (langganan) bikin entelasi buat lemari, dan untuk entelasi yang berbahan emas barangnya tidak pasaran dan tidak banyak orang yang bisa membuatnya, emas tadi dibuat sendiri (aluminium dan kaca).

Untuk kendala usaha sendiri ada, yaitu lemari yang datang dari Amuntai dijual pasaran, kebanyakan orang awam menilai produk kami dengan lemari amuntai adalah sama, padahal ada perbedaan pada kualitas dan pengeluaran operasional serta upah yang dikeluarkan antara bikinan sendiri secara manual dengan produk bikinan pabrik.

Kebanyakan produk yang datang dari Amuntai diproduksi oleh pabrik sehingga jumlah produksinya lebih banyak dan lebih cepat proses pembuatannya dibandingkan buatan manual sendiri. Tetapi produk buatan sendiri ada kelebihan yaitu barang yang dibuat dapat menyesuaikan keinginan konsumen.

#### **4. Menganalisis Harga Jual pada Produk Usaha Meubel 2 Saudara**

Hasil wawancara peneliti terhadap pemilik industri meubel yaitu bapak Fakhirul bahwasanya beliau menjual produk meubel sesuai dengan permintaan konsumen, dan berdasarkan atas biaya produksi upah pekerja dan juga ongkos kirim. Mereka berani menurunkan harga produk mereka jika dari harga yang ditawarkan sudah mencakup modal dan keuntungan maka penjual berani

menurunkan harga pada kondisi tertentu. Banyaknya permintaan barang yang diinginkan konsumen terhadap produsen juga menjadi tolak ukur paling kuat dalam menetapkan harga produk.

Penetapan harga pada usaha meubel yang penulis teliti bahwa semakin tinggi harga suatu barang maka banyak jumlah barang yang ditawarkan, semakin rendah harga suatu barang, semakin sedikit jumlah barang yang ditawarkan. Naik turunnya harga produk industri meubel juga ditentukan oleh faktor internal meliputi kemungkinan kenaikan gaji atau upah.

## **5. Metode Penetapan Harga Produk Industri Meubel**

Berdasarkan riset yang telah dilakukan di lapangan metode penetapan harga yang diterapkan usaha meubel ini adalah menggunakan metode berbasis pasar (*market-based pricing*), berdasarkan atas pasar saat ini (*current market price*), harga pesaing (*competitor price*) dan harga yang disesuaikan (*adjusted current market price*).

Dengan menggunakan metode harga pasar saat ini (*current market price*), banyaknya pengusaha meubel saat ini menjadikan persaingan antar industri meubel semakin ketat. Sehingga pengusaha harus lebih kreatif dan inovatif agar bisa menarik minat beli konsumen Untuk mengantisipasi persaingan antar industri meubel mereka menggunakan metode harga pasar saat ini, yaitu dengan cara menciptakan produk-produk baru yang dimodifikasi dari produk yang lama dengan harga yang sama dengan harga produk lama.

Selain itu, mereka juga menggunakan metode harga pesaing (*competitor*

*price*), metode ini hampir sama dengan metode harga pasar saat ini. Dimana para produsen menetapkan harga produk yang sama dengan harga yang ditetapkan oleh produsen yang lain. Apabila salah satu industri meubel menaikkan harga produk maka industri meubel yang lainnya juga akan menaikkan harga produk dengan harga kenaikan yang sama.

Sedangkan menurut peneliti, metode penetapan harga yang cocok digunakan di usaha Meubel 2 Saudara ini adalah dengan menggunakan metode berbasis biaya (*cost-based pricing*) ini pengusaha Meubel 2 Saudara bisa memperhitungkan jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan atau dibebankan sejak bahan baku mulai diproses sampai produk jadi siap untuk dijual, dengan tingkat keuntungan yang diharapkan.

## **6. Analisis Penetapan Harga Produk Usaha Meubel 2 Saudara Dalam Etika Bisnis Islam**

### **a. Harga yang Adil Dalam Islam**

Harga produk usaha meubel ini ditetapkan atas dasar ongkos biaya produksi. Modal seluruh biaya produksi dihitung secara keseluruhan untuk mengetahui keuntungan yang didapat.

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

Keadilan dalam Islam diartikan dengan suka sama suka (*'an taradhin minkum*) dan satu pihak tidak menzalimi dan atau didzalimi pihak lain (*la tazlimuna wa la tuzlamun*).

Suka sama suka diartikan bahwa konsumen dengan produsen telah sepakat bahwa penetapan harga produk usaha meubel tersebut didasarkan atas dasar suka sama suka dan dengan kerelaan hati serta tidak ada unsur keterpaksaan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an 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 ﴿النساء : 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 di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Ayat tersebut menjelaskan bahwasanya seseorang yang menurutnya adalah orang-orang yang beriman dilarang memakan harta orang lain dengan jalan yang batil, misalnya seseorang akan menjual barangnya tersebut tetapi melakukan kecurangan. Dengan demikian akakn merusak nama baik orang lain. Adapun yang diperbolehkan oleh Allah SWT adalah dengan jalan perniagaan, yaitu jual beli dengan dasar suka sama suka di antara keduanya, dan tidak ada pihak yang terdzalimi.



Keadilan merupakan nilai paling asasi dalam ekonomi Islam. Menegakkan keadilan dan memberantas kezaliman adalah tujuan utama dari risalah para Rasul-Nya. Keadilan seringkali diletakkan sederajat dengan kebijakan dan ketakwaan. Seluruh ulama terkemuka sepanjang sejarah Islam menempatkan keadilan sebagai unsur paling utama dalam *muqashid syari'ah*. Sayyid Qutb menyebutkan keadilan sebagai unsur pokok komprehensif dan terpenting dalam seluruh aspek kehidupan manusia.

Mengenai penetapan harga produk usaha meubel tersebut memberikan harga yang sesuai dengan harga pasaran. Namun banyak yang terjadi dilapangan bahwasanya penetapan harga tidak hanya tergantung pada harga pasarnya saja, tetapi juga tawar menawar antara penjual dengan konsumen sangat mempengaruhi penetapan harga produk usaha meubel mengingat dengan banyaknya pesaing yang ada. Islam menjunjung tinggi mekanisme pasar yang bebas dimana titik keseimbangan pasar akan terjadi ketika permintaan bertemu dengan penawaran secara bebas (*'antaraddimminkum*).

Seluruh kegiatan ekonomi dalam Islam tidak hanya mencari keuntungan material, tetapi juga keuntungan transendental. Keuntungan material merujuk pada keuntungan yang hanya bisa dinikmati di dunia. Misalnya bertambahnya modal, memperluas pelanggan, meningkatkan jumlah penjualan dan produksi dan lainnya. Sedangkan keuntungan transendental adalah keuntungan yang ingin di dapat dari Allah SWT, misalnya pahala dan surga. Pada dasarnya pemberian harga dalam Islam harus adil. Dengan kata lain bukan hanya mendapatkann keuntungan semata,

tetapi harus berdasarkan untuk menolong. Selain itu ketika memperhatikan pesaing bukan bertujuan untuk memonopoli, tetapi terjadi persaingan yang sehat. Kemudian dalam melakukan perniagaan, Islam mengharuskan untuk berbuat adil tanpa memandang bulu, termasuk kepada pihak yang tidak disukai. Karena orang yang adil akan lebih dekat dengan takwa. Sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat al- Maidah ayat 8:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ٱلْأَ تَعْدِلُوا ٱلْعَدِلُوٓا۟ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*

Dalam muamalah, prinsip keadilan mengandung makna bahwa hubungan perdata tidak boleh mengandung unsur-unsur penipuan, eksploitasi dan pengambilan kesempatan pada waktu pihak lain sedang dalam kesempatan.

#### **b. Landasan Pokok Pasar Islami**

Dalam Penjualan Islami, baik yang bersifat barang maupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih, yaitu: Larangan menjual atau

memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.

Islam menegaskan bahwa pasar harus berdiri diatas prinsip persaingan bebas (*perfect competition*). Namun demikian bukan berarti kebebasan tersebut berlaku mutlak, akan tetapi kebebasan yang dibungkus oleh frame syari'ah. Dalam Islam, transaksi terjadi secara sukarela (*antaradim minkum/mutual goodwill*). Selanjutnya, pasar yang adil akan melahirkan harga yang wajar dan juga tingkat laba yang tidak berlebihan sehingga tidak termasuk riba yang diharamkan.

Fakta yang terjadi di lapangan adalah pada dasarnya para penjual produknya kepada konsumen dengan baik, hanya saja terkadang ada pemilik toko yang menjual produknya di bawah harga pasaran. Sebagian para ulama berselisih pendapat dalam masalah ini. Sebagian mereka melarang para pedagang menjual dagangannya di bawah harga yang telah berlaku di pasaran, dan sebagian ulama lainnya (kebanyakan ulama) memperbolehkan. Pendapat yang paling kuat dalam masalah ini adalah pendapat kedua, yaitu diperbolehkan untuk menjual dengan harga lebih murah dari harga yang berlaku di pasaran. Selama masing-masing pedagang menjual barang miliknya dengan harga yang ia suka, maka tidak ada alasan untuk melarangnya. Para ulama juga menyatakan bahwa harga yang berlaku di pasaran, sudah seyogianya dibiarkan berlaku selaras dengan dinamika pasar, berbanding lurus dengan penawaran dan permintaan. Tidak sepatasnya bagi siapapun untuk merekayasa harga yang berlaku. Bila barang banyak sedangkan permintaan sedikit secara otomatis harga akan turun, dan

sebaliknya juga demikian.

Namun dalam masalah ini solusi yang paling tepat dalam menentukan keadilan dalam pasar adalah dengan menentukan harga yang dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai seperti di nyatakan oleh Qardhawi, tindakan ini memang tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual diatas/dibawah harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan. Agar tidak terjadi ketidakadilan harga antara satu pemilik toko meubel dengan meubel lainnya. Dengan demikian, penetapan harga wajib dilakukan agar pedagang menjual harga yang sesuai demi tegaknya keadilan sebagaimana yang diminta oleh Allah.

Para penjual harus bisa menentukan berapa persen keuntungan yang akan mereka peroleh dan akan disepakati secara bersama agar tidak terjadi perbedaan dalam penetapan harga antara satu usaha meubel dengan meubel lainnya. Misal mereka menyepakati keuntungan dari hasil penjualan satu buah meja kantor adalah sebesar 30% maka harga untuk satu buah meja kantor yang jumlah seluruh modalnya adalah Rp.55.000 akan dijual seharga Rp.71.500.

### **c. Ikhtikar**

Dalam penetapan harga produk usaha meubel, pengusaha tidak melakukan unsur penimbunan (*ihthikar*), maksudnya menimbun adalah memproduksi barang dengan jumlah yang banyak kemudian menyimpannya

dengan maksud untuk menjualnya dengan harga tinggi kepada konsumen dalam waktu tertentu misalnya pada saat bulan puasa/bulan Ramadhan dimana permintaan konsumen yang meningkat dari hari-hari/bulan-bulan biasanya. (Setiowati, 2018).