

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi

Warung Makan Rizky Banjarmasin merupakan usaha di bidang kuliner yang memproduksi makanan, buka dari pagi jam 10.00 WITA sampai dengan malam jam 08.00 WITA. Pada awalnya Warung Makan Rizky didirikan oleh mertua dari Muhammad Rifani di jalan Laksana Intan kota Banjarmasin sejak tahun 2021 dan bertahan hingga sekarang. Warung Makan Rizky sekarang dikelola oleh pemilik usaha sendiri dengan tambahan seorang karyawan yang membantu bernama Wiwik Putriana.

Untuk kebutuhan bahan baku Warung Makan Rizky, pemilik usaha memperoleh dari Pasar Subuh dan Pasar Pekauman yang lokasinya masih tidak terlalu jauh dari warung makan tersebut, sehingga untuk mendapatkan bahan baku tidak mengalami kendala dalam hal jarak.

Menurut statistik organisasi didefinisikan sebagai wadah atau tempat kerja untuk menjalankan tugas-tugas yang sesuai dengan perencanaan dan telah ditetapkan sebelumnya. Secara dinamis organisasi merupakan aktivitas yang terdiri dari dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan yang ditetapkan bersama (Kasmir, 2006, hlm.261).

Fungsi perorganisasian dapat berupa proses penciptaan hubungan antar beberapa fungsi, personalita dan faktor-faktor fisik sebagai

pendukung seluruh proses kerja agar berjalan sesuai arahan pada suatu tujuan dan dapat memberikan manfaat dalam perorganisasian (Murti, 2003, hlm.54). Mengenai sistem perorganisasian usaha warung makan ini, pemilik suaha memiliki peran penting dalam menjalankan setiap aspeknya, seperti mengelola dan mengambil keputusan dalam mengatur anggaran belanja, mempekerjakan, memberhentikan, menentukan posisi hingga membayar gaji karyawannya.

Sebenarnya untuk organisasi pada Warung Makan Rizky tidak banyak seperti warung makan lainnya yang memiliki banyak karyawan, sebab di sini hanya ada satu orang karyawan. Pemilik warung bertugas membuka warung dari sekitar jam delapan pagi dan akan kembali lagi sore hari untuk melanjutkan berjualan hingga sekitar jam delapan malam dan menutupnya. Adapun satu orang karyawan yang bekerja ditugaskan melayani pembeli dari jam sembilan pagi sampai jam enam sore.

Pemilik Warung Makan Rizky memiliki target yang ingin dicapai agar bisa meningkatkan pendapatan untuk penjualan per harinya, juga untuk dapat mengembangkan usaha hingga mampu menambah cabang baru ke depannya. Oleh karena itu, ada hal-hal yang perlu diperhatikan yaitu:

- a. Memperhatikan dalam menentukan anggaran biaya
- b. Menjaga kualitas produk agar tidak menurun
- c. Menjaga kualitas rasa agar tidak berubah
- d. Menjaga pelayanan kepada pelanggan

Dari sisi manfaat produksi juga penting diperhatikan oleh pemilik Warung Makan Rizky, untuk mengetahui seberapa bermanfaat produk yang dihasilkan. Selain itu juga perlu memperhatikan mengenai limbah hasil produksi, apakah berdampak pada kerusakan lingkungan sekitar.

Adapun uraian proses produksi pada Warung Makan Rizky Banjarmasin sebagai berikut:

- a. Mendapatkan bahan baku utama yang diperoleh di Pasar Subuh dan Pasar Pekauman.
- b. Penyimpanan bahan baku agar terhindar dari kontaminasi bakteri, hewan maupun zat-zat berbahaya yang dapat merusak bahan baku.
- c. Pengolahan bahan baku dari bahan mentah menjadi bahan jadi, seperti pengolahan bumbu untuk lauk maupun bumbu pada sambal.
- d. Penyimpanan bahan jadi agar tidak mengalami kerusakan atau basi, namun bahan baku mentah dan matang harus diletakkan di tempat terpisah.
- e. Penyajian makanan diberikan kepada pelanggan yang datang membeli, baik yang makan di tempat maupun dibungkus untuk dibawa pulang.

2. Deskripsi Informan

Informasi yang penulis peroleh berdasarkan langsung pada orang yang berkecimpung di dalamnya dan dianggap dapat memberikan informasi mengenai kebutuhan penelitian ini, sebab berhubungan langsung dengan kegiatan sehari-hari mereka.

Adapun informan yang penulis wawancarai dalam penelitian ini sebagai berikut:

Identitas Informan 1

Nama : Muhammad Rifani
Umur : 25 tahun
Pekerjaan : Usaha Warung Makan
Alamat : Jalan Tembus Mantuil Gang Sartika RT. 18 RW. 04

Muhammad Rifani adalah seorang pemilik Warung Makan Rizky, beliau berada di usaha ini sejak awal tahun 2022 hingga sekarang ini. Untuk bahan baku pemilik memperolehnya dari Pasar Subuh dan Pasar Pekauman yang berjarak tidak terlalu jauh dari Warung Makan Rizky. Target pasar yang dituju adalah warga sekitar kampung dan para karyawan yang tempat kerjanya tidak jauh dari sini, sebab di sini cukup dekat dengan lapangan pekerjaan seperti Bank, Toko Partai Makanan Ringan, Pegadaian, Minimarket, Rumah Sakit, Pabrik dll. Beliau mengatakan tidak hanya Warung Makan Rizky di sekitar Jalan Laksana Intan ini yang menjual makanan, namun terdapat beberapa tempat makan lain yang menjual makanan lain maupun dengan produk serupa. Untuk strategi promosi pemilik mengatakan Warung Makan Rizky tidak memiliki hal-hal seperti itu dalam meningkatkan jumlah pelanggan, tetapi beliau hanya lebih mengakrabi pembeli dan juga jika mereka menyukai makanan di sini mereka kembali lagi dan bisa menjadi langganan.

Beliau juga memiliki seoeorang karyawan bernama Wiwik Putriana yang bertugas untuk melayani pembeli dari pukul sembilan pagi hingga pukul enam sore dengan upah dibayar per hari Rp80.000 (M. Rifani, Personal Wawancara, 8 September 2023).

B. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang didapatkan penulis melalui proses wawancara langsung dengan pemilik Warung Makan Rizky yang dituangkan ke dalam bentuk uraian sebagai berikut:

1. Penetapan Harga Jual di Warung Rizky Banjarmasin

Berdasarkan data yang diperoleh penulis melalui proses wawancara, biaya langsung dan biaya tidak langsung dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel I Klasifikasi Biaya Produksi dan Biaya Non-Produksi pada Warung Makan Rizky Periode 01 Agustus 2023

| Kasifikasi Biaya Produksi dan Biaya Non-Produksi | | | |
|---|--------------------------|------------------|-------------------------|
| Biaya Produksi | | | |
| Biaya Bahan Baku | Harga Satuan (Rp) | Kuantitas | Total Harga (Rp) |
| Beras | 12.000 | 10 liter | 120.000 |
| Ayam Kecil | 29.000 | 15 ekor | 435.000 |
| Ayam Besar | 55.000 | 12 ekor | 660.000 |
| Bebek | 50.000 | 2 ekor | 100.000 |
| Nila | 6.000 | 6 ekor | 36.000 |
| Minyak Goreng | 12.000 | 5 liter | 60.000 |
| Tempe | 7.000 | 6 lonjor | 15.000 |
| Terong | 7.000 | 2 kg | 14.000 |
| Timun | 6.000 | 1,5 kg | 9.000 |
| Kemangi | 5.000 | seikat | 5.000 |
| Serundeng | | 1 kg | 15.000 |
| Bawang Merah & Putih | | 1,5 kg | 15.000 |
| Cabe-cabean | | | 33.000 |
| Garam | | | 5.000 |

| | | | |
|----------------------------------|--------|--------|------------------|
| Asam | | | 12.000 |
| Gula | | | 15.000 |
| Vaksin | | | 13.000 |
| Bumbu Rahasia | | | 25.000 |
| Kemasan | | | 22.000 |
| Jumlah Biaya Produksi | | | 1.609.000 |
| Biaya Non-Produksi | | | |
| Biaya Tenaga Kerja | | sehari | 80.000 |
| Gas 3kg | 25.000 | 2 buah | 50.000 |
| Biaya Sewa, Listrik & Air | | | 34.000 |
| Jumlah Biaya Non-Produksi | | | 164.000 |
| Total Biaya | | | 1.773.000 |

Sumber: Warung Rizky, 2023

Berdasarkan perhitungan di atas, untuk harga pokok produksi pada Warung Makan Rizky menunjukkan bahwa total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1.773.000, sedangkan produk yang dihasilkan rata-rata dalam sehari adalah 122 porsi. Untuk harga produksi yang dihasilkan untuk seporsi nasi dengan lauk ayam kecil sebesar Rp7.250, ayam besar sebesar 13.250, bebek sebesar Rp12.500 dan nila sebesar Rp6.000. Dari data dan informasi yang didapat dari pemilik Warung Makan Rizky menunjukkan bahwa harga jual rata-rata untuk seluruh jenis produk adalah Rp14.532/porsi. Menurut data harga pokok dan harga jual tersebut, dapat diketahui bahwa hasil laba yang diperoleh dari penjualan ayam kecil sebesar $Rp10.000 - Rp7.250 = Rp2.750$, ayam besar sebesar $Rp17.000 - Rp13.250 = Rp3.750$, bebek sebesar $Rp20.000 - Rp12.500 = Rp7.500$ dan nila sebesar $Rp13.000 - 6.000 = Rp7.000$.

Berdasarkan Hasil wawancara yang dilakukan, penulis menarik kesimpulan bahwa biaya produksi pada Warung Makan Rizky terdiri dari

biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung merupakan biaya yang secara materil berkaitan langsung dengan hasil yang diproduksi oleh Warung Makan Rizky, sedangkan biaya tidak langsung berfungsi sebagai pendukung proses produksi pada warung tersebut. Dalam hal ini, biaya tenaga kerja juga termasuk ke dalam biaya tidak langsung.

Harga pokok produksi berdasarkan metode perhitungan keseluruhan biaya (*full costing*) yang berpengaruh pada proses produksi seperti biaya untuk keperluan bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Metode *full costing* menurut data yang diperoleh penulis, maka biaya produksinya dapat dilihat dengan pendekatan berikut:

Tabel II Harga Pokok Produksi Menurut Teori Full Costing

| Jenis Biaya | Total Biaya (Rp) |
|----------------------|------------------|
| Biaya Langsung | Rp1.609.000 |
| Biaya Tidak Langsung | Rp164.000 |
| Total Biaya | Rp1.773.000 |
| Jumlah Produksi | 122 porsi |
| Harga Rata-rata | Rp14.532 |
| HPP/porsi Ayam Kecil | Rp7.250 |
| HPP/porsi Ayam Besar | Rp13.750 |
| HPP/porsi Bebek | Rp12.500 |
| HPP/porsi Nila | Rp6.000 |

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2023

Pendekatan umum dalam menentukan harga jual (menurut Kusmaji dan Aryani) yaitu dengan menambahkan taksiran keuntungan (*mark-up*) dengan biaya barang untuk menetapkan harga jual. *Mark-up* memberikan perbedaan antara harga dasar dan harga jual ke dalam bentuk persentase tertentu dari biaya produk, sebab penentuan persentase *mark-up* ditentukan oleh harga jual. Di mana dalam pendekatan ini disebut sebagai biaya plus harga (Ika dan Dina, 2022, hlm.154).

Penentuan *mark-up* harga jual berdasarkan teori dapat dilihat sebagai berikut:

a. Harga Ayam Kecil

$$\begin{aligned}
 \text{Mark - Up} &= \frac{\text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi}}{\text{Harga Jual}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}10.000 - \text{Rp}7.250}{\text{Rp}10.000} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}2.750}{\text{Rp}10.000} \times 100\% \\
 &= 27.5\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka diperoleh hasil *mark-up* harga ayam kecil menggunakan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* adalah 27,5%.

b. Harga Ayam Besar

$$\begin{aligned}
 \text{Mark - Up} &= \frac{\text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi}}{\text{Harga Jual}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}17.000 - \text{Rp}13.250}{\text{Rp}17.000} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}3.750}{\text{Rp}17.000} \times 100\% \\
 &= 22.05\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka diperoleh hasil *mark-up* harga ayam besar menggunakan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* adalah 22,05%.

c. Harga Bebek

$$\begin{aligned}
 \text{Mark - Up} &= \frac{\text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi}}{\text{Harga Jual}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}20.000 - \text{Rp}12.500}{\text{Rp}20.000} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}7.500}{\text{Rp}20.000} \times 100\% \\
 &= 37,5\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka diperoleh hasil *mark-up* harga bebek menggunakan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* adalah 37,50%.

d. Harga Nila

$$\begin{aligned}
 \text{Mark - Up} &= \frac{\text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi}}{\text{Harga Jual}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}13.000 - \text{Rp}6.000}{\text{Rp}13.000} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}7.000}{\text{Rp}13.000} \times 100\% \\
 &= 53,84\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka diperoleh hasil *mark-up* harga nila menggunakan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode *full costing* adalah 53,84%.

Biaya adalah sejumlah uang yang dihabiskan untuk barang dan jasa yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis (Collis, 2012, hlm.269). Menurut Kuswadi, biaya dapat digolongkan berdasarkan pola perilaku berikut ini:

- a. Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan sejumlah biaya yang tidak mengalami perubahan, terlepas dari *output* yang dihasilkan dalam bisnis, atau dapat dikatakan bahwa dalam jangka waktu tertentu, biaya ini tidak berubah dan tidak dipengaruhi oleh kegiatan usaha yang meningkat atau menurun dari waktu ke waktu. Contoh dari biaya tetap itu sendiri adalah biaya sewa gedung, gaji karyawan, pajak, biaya asuransi, biaya untuk membayar pinjaman dan sebagainya. Biaya yang dikeluarkan harus berdasarkan pertimbangan sesuai dengan kapasitas produksi dan penjualan yang telah direncanakan suatu perusahaan untuk beberapa tahun ke depan. Jika biaya ini telah diputuskan, maka akan sulit bagi pihak manajemen untuk mengubah dan melanjutkan bagaimana selanjutnya. Agar kegiatan operasional yang dijalankan lebih efisien dan sesuai dengan pola yang telah ditentukan sebelumnya. Per Agustus 2023, Warung Makan Rizky telah mengeluarkan biaya untuk produksi makanan sebesar Rp54.963.000. Kuantitas produksi sebesar 3.100 porsi dan biaya variabel Rp14.532 untuk satu produk. Berapakah perhitungan biaya tetapnya?

$$FC = TC - (UVC \times Quantity)$$

$$FC = Rp54.963.000 - (Rp14.532 \times 3.100)$$

$$FC = Rp54.963.000 - Rp45.049.000$$

$$FC = Rp9.914.000$$

Sehingga, biaya tetap Warung Makan Rizky pada Agustus 2023 adalah Rp9.914.000.

- b. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya bergantung pada banyaknya *output* yang dihasilkan dan juga faktor lainnya. Biaya

variabel juga akan berubah bila tingkat aktivitas bisnis meningkat atau menurun (Yuni Utami, 2021, hlm.19).

Per Agustus 2023, Warung Makan Rizky mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp54.963.000. Tagihan lebih dari *fixed cost* sebesar Rp9.914.000. Di bulan tersebut, Warung Makan Rizky memproduksi 3.100 porsi. Lantas berapa biaya variabelnya?

$$VC = (TC - FC)/Quantity$$

$$FC = (Rp54.963.000 - Rp9.914.000)/3.100$$

$$FC = Rp45.049.000 /3.100$$

$$FC = Rp14.325$$

Sehingga, Warung Makan Rizky mengeluarkan biaya variabel pada Agustus 2023 adalah sebesar Rp14.532 per unit produk.

2. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Penetapan Harga Jual di Warung Rizky Banjarmasin

Penetapan harga yang ditentukan oleh Warung Makan Rizky masih tergolong standar dan seimbang dengan menu-menu yang telah tersedia, dibandingkan rumah makan yang lebih besar dan sudah punya nama. Meski dengan menu yang sebenarnya sama, tapi untuk harganya mungkin akan jauh berbeda. Dengan memberikan harga terjangkau, tetapi tidak merusak harga pasar. Hal ini dapat menarik konsumen yang kebanyakan adalah masyarakat kampung sekitar dan juga para karyawan yang datang pada saat jam makan siang. Kebanyakan. Mengenai fenomena naik-turunnya harga bahan baku, utamanya pemilik tetap berupaya agar tidak merubah harga yang telah ditentukan sebelumnya. Hanya saja jika memungkinkan akan ada pengurangan pada takaran atau porsinya dibanding harus menaikkan harga,

karena pemilik juga mengerti dengan keadaan pembeli yang ada di sekitar rumah makan.

Selain itu akad yang ditetapkan oleh pemilik tidak ada pemaksaan kepada pembeli, juga tidak menggunakan bahan dan menjual makanan yang sudah tidak layak untuk dikonsumsi. Untuk ayam dan bebek juga dipotong sesuai ketentuan ajaran Islam dengan menyebut lafadz Allah dan dalam mendapatkan bahan bakunya diperoleh dengan cara yang halal.

C. Analisis Data

1. Penetapan Harga Jual di Warung Rizky Banjarmasin

Berdasarkan pendapat Grewal dan Lewy, harga adalah segala bentuk usaha yang dilakukan oleh konsumen untuk memperoleh produk atau jasa tertentu. Harga merupakan sejumlah nilai yang dibayarkan konsumen kepada produsen untuk memperoleh nilai guna dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan (Tjiptono, 2015, hlm.290).

Harga jual didefinisikan sebagai nilai akhir barang hasil dari penjumlahan dari biaya produksi dan biaya lain untuk menghasilkan barang dengan menambahkan sejumlah keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya berdasarkan laba yang ingin diraih (Achmad Slamet dan Sumarli, 2002, hlm.51).

Menetapkan harga jual merupakan hal terpenting bagi perusahaan agar dapat menghasilkan seberapa banyak penjualan dan seberapa banyak pendapatan yang diperoleh. Adapun hal yang dapat mempengaruhi penetapan harga seperti harga yang terjangkau, harganya

sesuai dengan kualitas, harga mampu bersaing dan harganya sesuai dengan manfaat yang diberikan (Dian, 2015, hlm.5). Perhitungan yang harus dilakukan oleh penjual untuk dapat mencapai tujuan dalam menetapkan harga yaitu dengan meraih laba secara maksimal, memperluas pangsa pasar, memaksimalkan jumlah penjualan yang diterima, memperoleh manfaat dari keuntungan pasar, mencapai target keuntungan dan mempromosikan produk (Kusumajatti, 2020, hlm. 38).

Dengan demikian, jika strategi yang digunakan pemilik usaha untuk menjalankan usahanya dengan melakukan promosi, tepat dalam memilih lokasi yang strategis, menetapkan harga dan menggunakan bahan baku yang berkualitas dalam proses produksi serta mampu menghadapi kendala-kendala dalam berusaha. Maka, besar kemungkinan suatu usaha tersebut akan memperoleh keberhasilan dalam usaha dan mampu meningkatkan pendapatan ekonomi rumah tangganya serta memperoleh kesejahteraan keluarga.

Dari hasil hasil wawancara yang penulis peroleh dari pemilik Warung Makan Rizky Banjarmasin, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga berdasarkan tingkat resiko dan harga yang ditentukan dengan alasan untuk menggaet target pasar warga kampung dan para karyawan sekitar dengan harga yang ramah di kantong mereka (M. Rifani, Personal Wawancara, 8 September 2023).

2. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Penetapan Harga Jual di Warung Rizky Banjarmasin

Secara teoritis tidak ada perbedaan yang signifikan antara sistem perekonomian modern dengan sistem ekonomi klasik dalam penetapan harganya. Pada dasarnya teori harga itu secara wajar dapat diperoleh dari interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran dalam suatu persaingan sempurna, namun pada sistem perekonomian modern terjadi perkembangan pada teori dasar menjadi lebih kompleks. Dengan adanya diversifikasi pelaku pasar, produk, mekanisme perdagangan, instrumen dan pelakunya yang dapat menyebabkan terjadinya distorsi pasar.

Distorsi pasar yang kompleks dapat melahirkan persaingan tidak sempurna pada sistem perekonomian modern. Keseimbangan harga pasar akan terwujud dengan sendirinya jika mampu menjalankan sistem persaingan secara sempurna. Namun dalam hal ini manusia sebagai pelaku pasar memanglah tidak sempurna, sebab itulah banyak ditemui penyimpangan-penyimpangan yang dapat merusak keseimbangan pasar dalam praktiknya (*moral hazard*). Kasus seperti ini sebenarnya tetap dibenarkan dalam sistem ekonomi liberal, sebab prinsip yang dipegang bahwa barang bebas keluar masuk pasar dan memberikan kebebasan pada pelaku pasar dalam menggunakan modalnya. Dalam kasus George Soros tentang sahnya kebebasan mekanisme pasar, hal ini disebabkan pemerintah tidak memiliki hak untuk mengintervensi pasar.

Kasus seperti itu dapat diatasi secara adil jika pemerintah mampu mengintervensi pasar kepada pelakunya dengan memaka para penimbun

agar menjual barang dengan harga yang wajar, serta menetapkan harga yang adil sehingga para pelaku monopoli tidak bisa menaikkan harga secara bebas. Pasar yang tidak sempurna dapat menyebabkan kenaikan harga pada suatu sistem perekonomian modern, sesuai dengan penyebabnya seperti harga yang dimonopoli, kenaikan harga yang sebenarnya dan kenaikan harga yang disebabkan meningkatnya kebutuhan pokok. Oleh karena itu, pemerintah diharapkan mampu melakukan intervensi pasar agar bisa mengembalikan kesempurnaan pasar. Salah satu caranya yaitu dengan menetapkan sesuai dengan keempat kondisi di atas (Mannan, 1997, hlm.153-158).

Sebagian ulama menolak adanya campur tangan pemerintah dalam urusan penetapan harga, akan tetapi juga sebagian ulama ada juga yang membenarkan pemerintah untuk berperan dalam penetapan harga. Sebagaimana hadits yang telah diriwayatkan oleh Anas mengenai perbedaan pendapat tersebut berikut ini: Orang-orang berkata, “wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami.” Rasulullah SAW pun bersabda, “Sesungguhnya Allah SWT yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah satu seorang dari kalian tidak menuntutku kezalimanpun dalam darah atau harta (Hadits Abu Daud Terjemahan, 2020, hlm.43).

Berdasarkan sabda Rasulullah SAW yang telah ditafsirkan oleh Ibnu Taimiyah tentang penolakan mengenai penetapan harga meski pengikut pemintanya, “Itu adalah sebuah kasus khusus dan bukan aturan

umum. Itu bukan merupakan laporan bahwa seseorang tidak boleh menjual atau melakukan sesuatu yang wajib dilakukan atau menetapkan harga melebihi kompensasi yang sepadan (*'iwad al-mithl*)” (*'Iwad al-Mithl*) (Taimiyah, 1983, hlm.114).

Selain itu juga Ibnu Taimiyah sangat menentang diskriminasi harga untuk melawan penjual atau pembeli yang tidak mengetahui jumlah harga sebenarnya yang tengah berlaku di pasaran. Ia menyatakan “Seorang penjual tidak dibolehkan menetapkan harga di atas harga biasanya, harga yang tidak umum di dalam masyarakat dan dari individu yang tidak sadar (*mustarsil*) tetapi harus menjualnya pada tingkat harga yang umum (*al-qimah al-mu'tadah*) atau mendekatinya. Jika seorang pembeli harus membayar pada tingkat harga yang berlebihan, ia memiliki hak untuk memperbaiki transaksi bisnisnya. Seseorang tahu, diskriminasi dengan cara itu bisa dihukum dan dikucilkan haknya memasuki pasar tersebut.” Sebagaimana pendapat yang merujuk pada sabda Rasulullah SAW, “menetapkan harga terlalu tinggi terhadap orang yang tak sadar atau tidak tahu adalah riba (*ghaban al-mustarsil riba*)” (Islahi, 1997, hlm.120).

Pada masa awal kehadiran Islam dan juga awal literatur fiqih sebenarnya sudah dikenal yang namanya konsep harga yang adil, karena itulah kita tidak pernah terlepas dari pemahaman para ulama tentang konsep harga jika membahasnya menurut Islam. Al-Qur'an sangat menekankan keadilan dan kejujuran dalam menetapkan harga. Tidak ada salahnya jika menerapkan gagasan tersebut untuk hal yang berhubungan

dengan pasar, lebehi khusus lagi mengenai harga. Islam tidak melarang apapun dalam penawaran pasar, selama tidak ada kezaliman yang diterima oleh para konsumen. Keseimbangan pasar akan tercipta jika permintaan dan penawaran pasar sesuai dengan harga yang ditentukan. Titik keseimbangan merupakan kesepakatan dari pihak pembeli dengan pihak penjual yang mana di antara keduanya terdapat keridhaan satu sama lain. Titik keseimbangan itulah yang biasa disebut dengan istilah harga.

Menurut Ibnu Taimiyah, tingkat kenaikan harga dipengaruhi oleh seberapa besar perubahan pada tingkat permintaan dan penawaran. Jika setiap transaksi yang dijalankan sesuai aturan, maka kenaikan harga yang terjadi sudah menjadi ketetapan dari Allah SWT. Menurut Adiwarmanto bahwa harga ditentukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Menurut konsep yang ada pada Islam, jika ada transaksi tawar-menawar harus ada perasaan saling rela. Tidak boleh memaksakan kehendak dari salah satu pihak kepada pihak lainnya dalam melakukan transaksi tersebut. Jika telah ditemukan titik keseimbangan harga antara permintaan dan penawaran, maka sebaiknya ada perasaan sama-sama rela dan tidak ada paksaan kepada salah satu pihak.

Mengacu pada ayat-ayat Al-Qur'an dan Hadits Rasulullah SAW sebagai landasan hukum dalam memberikan ketentuan-ketentuan mengenai penetapan harga yaitu:

- a. Dasar halalnya perniagaan adalah saling meridhai antara pembeli dengan penjual. Penipuan, pendusataan dan pemalsuan adalah hal-hal yang diharamkan.
- b. Segala yang ada di dunia berupa perniagaan dan yang tersimpan di dalam maknanya seperti kebatilan yang tidak kekal dan tidak tetap, hendaknya tidak melalaikan orang berakal untuk mempersiapkan diri demi kehidupan akhirat yang lebih baik dan kekal.
- c. Mengisyaratkan bahwa sebagian besar jenis perniagaan mengandung makna memakan harta dengan batil. Sebab, pembatasan nilai sesuatu dan menjadikan harganya sesuai dengan ukurannya berdasar neraca yang lurus, hampir-hampir merupakan sesuatu yang mustahil, oleh karena itu, di sini berlaku toleransi jika salah satu diantara dua benda pengganti lebih besar daripada yang lainnya atau jika yang menjadi penyebab tambahnya harga itu adalah kepandaian pedagang di dalam menghiasi barang dagangannya, dan melariskannya dengan perkataan yang indah tanpa pemalsuan dan penipuan. Sering orang membeli sesuatu, sedangkan dia mengetahui bahwa dia mungkin membelinya di tempat lain dengan harga yang lebih murah. Hal ini lahir karena kepandaian pedagang di dalam berdagang. Ia termasuk kebatilan perniagaan yang dihasilkan karena saling meridhai, maka hukumnya halal (Ahmad Mustafa Al-Maraghi, Terjemah Tafsir Al-Maraghi, 1986, hlm.27).

Dari hasil penelitian yang diperoleh melalui proses wawancara dengan pemilik Warung Makan Rizky Banjarmasin, penulis

menyimpulkan bahwa penetapan harga jual yang diterapkan oleh pemilik usaha Warung Makan Rizky telah mengikuti sesuai dengan sudut pandang Ekonomi Islam. Di mana pemilik warung makan tersebut menetapkan harga berdasarkan dengan pertimbangan tingkat harga yang ada pada pasar, sebagaimana telah dijelaskan oleh tokoh-tokoh Islam seperti Abu Yusuf: penawaran bukan satu-satunya yang mempengaruhi harga, tetapi permintaan juga memiliki pengaruh yang sama. Al-Ghazali dengan konsep keadilan dalam harga. Ibnu Khaldun dengan hukum permintaan dan hukum penawaran akan menghasilkan konsep harga. Ibnu Taimiyah mengungkapkan bahwa setiap kompensasi yang setara, juga akan diukur oleh hal-hal yang setara. Penulis menilai bahwa sistem penetapan harga yang diterapkan pada Warung Mkan Rizky lebih mengedepankan kemaslahatan bersama, sebagaimana jual beli yang telah ditetapkan berdasarkan sudut pandang Islam dengan konsep berbasis kejujuran.