

BAB V

PEMBAHASAN

A. Mekanisme Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya Tulungagung

Dalam bab ini akan disajikan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada uraian pembahasan ini peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang telah di jelaskan pada bab sebelumnya. Data-data diperoleh dari pengamatan wawancara mendalam serta dokumentasi sebagaimana telah peneliti mendeskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Pengamatan wawancara yang telah dilaksanakan yaitu mengumpulkan data mengenai mekanisme penetapan harga jual kerajinan marmer.

Sesuai dengan data yang diperoleh harga memegang peranan penting dalam pemasaran baik itu bagi penjual maupun bagi pembeli.¹⁰⁰ Harga suatu produk haruslah menutupi biaya untuk produksi dan pemasaran barang tersebut. Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen

¹⁰⁰ Muslim, SKRIPSI: “*Mekanisme Harga Menurut*”, hal: 10.

adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang dijual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.¹⁰¹

Mekanisme penetapan harga jual kerajinan marmer yang dibuat oleh UD. Tukul Jaya Tulungagung berdasarkan

a. *Cost-Plus-Princing* (penetapan harga biaya plus)

Metode ini merupakan metode penetapan harga yang paling sederhana, pengusaha hanya menambah *mark-up* tertentu terhadap biaya produksinya. Biaya yang dikeluarkan untuk setiap produksi masing-masing produk kerajinan tentulah berbeda, perbedaan timbul dari jumlah bahan baku yang dibeli itu dilihat dari segi banyaknya warna marmer yang dipakai, biaya produksinya (lem, listrik, gaji karyawan).

Gaji karyawan juga berbeda dalam setiap produksinya, ada yang model harian, model permeter, dan ada yang model perbatang. Hal itu tergantung kerumitan desain motif yang dipesan pembeli. Lalu ditambah dengan berapa persen laba yang diinginkan.

Harga tidak berlaku tetap bisa berkurang dan bertambah, hal ini dikarenakan adanya:

a. Mekanisme pasar

¹⁰¹ Rosmizal, SKRIPSI: “*Mekanisme Penentuan Harga Jual Ayam Pedaging (Broiler)*.....”, hal: 28-30.

Adanya permintaan dan penawaran. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan: *makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.* Sifat hubungan seperti itu disebabkan karena kenaikan harga menyebabkan para pembeli mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti terhadap barang yang mengalami kenaikan harga. Sebaliknya, apabila harga turun maka orang mengurangi pembelian terhadap barang lain yang sama jenisnya dan menambah pembelian terhadap barang yang mengalami penurunan harga.¹⁰² Permintaan pasar yang tinggi terhadap kerajinan marmer membuat harga marmer berpotensi besar untuk mengalami kenaikan hal ini didukung juga dengan daerah yang mempunyai potensi batu alam di Indonesia seperti marmer sangat sedikit. Perubahan juga dipengaruhi oleh Penawaran, *hukum penawaran pada dasarnya mengatakan bahwa makin tinggi harga suatu barang, semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan oleh para penjual. Sebaliknya, makin rendah harga suatu barang semakin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan.*¹⁰³ Jika harga kerajinan marmer dipasar mengalami penurunan maka produsen

¹⁰² Sadono Sukirno, *MIKRO EKONOMI*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), Ed. 3, hal: 76.

¹⁰³ *Ibid.*, hal: 86.

akan mengurangi jumlah produksinya, jika harga kerajinan marmer dipasar naik maka produsen akan menaikkan jumlah produksinya.

b. Kualitas barang (*Value Pricing*)

Value Pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Harga tidak bisa dilepaskan dengan yang namanya kualitas, atau harga tidak membohongi kualitas dengan ungkapan “*ono rego ono rupo*”. Kualitas yang bagus tentunya di ikuti dengan harga yang mahal. Kualitas barang harus di perhitungkan dalam penetapan harga, jika kualitasnya bagus maka biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi tentunya juga banyak. Jika harga produk jadi ditentukan dengan harga yang murah tentu saja produsen akan mengalami kerugian.

c. Ukuran

Ukuran adalah salah satu komponen dari sebuah kerajinan. Begitu juga dengan kerajinan marmer, ukuran dari setiap model tentulah berbeda-beda. Perbedaan tersebut menimbulkan jumlah bahan baku, biaya produksi yang digunakan mengalami kenaikan dan penurunan. Misalkan begini jika ukuran itu lebar maka jumlah marmer yang digunakan tentulah banyak, dan ini menimbulkan kenaikan jumlah bahan baku yang biasanya 1 balok jadi 11 meter hanya menjadi 9 meter. Sebaliknya jika ukuran itu lebih kecil maka jumlah marmer yang

digunakan akan lebih sedikit, dan ini menurunkan jumlah bahan baku yang biasanya 1 balok hanya bisa jadi 11 meter bertambah menjadi 13 meter.

d. Motif desain

Model desain tergantung kreatifitas dari masing-masing produsen. Setiap produsen tentunya tidak sama kreatifitasnya dan perlu diketahui juga bahwa setiap produsen mempunyai tehnik pengerjaan yang berbeda-beda. Model desain yang rumit dan berpola unik tentunya menimbulkan biaya yang bertambah dalam proses produksinya. Biaya yang bertambah membuat harganya juga ikut bertambah. Bertambah rumit model desainnya semakin mahal harganya, begitu juga sebaliknya semakin sederhana model desainnya maka harganya tidak terlalu mahal.

Dari penjelasan diatas antara biaya, harga pesaing, kualitas, dan model desain tidak dapat dipisahkan dari satu sama lainnya, mereka saling berhubungan meski faktor biaya yang paling dominan. Harga yang berlaku sifatnya fluktuatif tidak berlaku tetap, tergantung pada kebijakan produsen atas adanya negosiasi harga dari konsumen.

B. Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Kerajinan Marmer pada UD. Tukul Jaya Tulungagung

Islam sebagai agama memuat ajaran yang bersifat komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syariah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan kholiqnya. Adapun muamalah di turunkan untuk menjadi aturan main manusia dalam kehidupan bermasyarakat.

Universal bermakna syariat Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat dalam sampai akhir kelak. Universal ini tampak jelas dalam muamalah. Selain mempunyai cakupan luas dan fleksibel, muamalah tidak membedakan antara muslim dan non muslim.¹⁰⁴

Dalam konsep ekonomi Islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam konsep Islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, dalam artinya tidak ada pihak yang terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tertentu. Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya yaitu keadaan dimana salah satu pihak senang diatas kesedihan pihak lainnya.¹⁰⁵ Begitu pula yang diterapkan dalam penetapan harga jual di UD. Tukul Jaya, Selain itu juga UD. Tukul Jaya memberikan informasi yang lengkap tentang harga ada kenaikan harga, kualitas produk,

¹⁰⁴ Kamalia, SKRIPSI: “*Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam*.....”, hal: 65-66.

¹⁰⁵ Rosmizal, SKRIPSI: “*Mekanisme Penentuan Harga Jual Ayam Pedaging (Broiler)*.....”, hal: 14.

kendala-kendala yang terjadi pada saat proses produksi kepada para konsumennya. UD. Tukul Jaya menjalankan sistem kejujuran, termasuk pemberitahuan bahwa biaya pengiriman ditanggung sendiri oleh konsumen.

Di sini tidak ada unsur keterpaksaan dari pihak konsumen baik untuk membeli maupun untuk menyetujui harga yang ada di UD. Tukul Jaya. Konsumen bebas untuk memilih membeli atau tidak. Para konsumen tidak merasa terbebani atau merasa terpaksa dengan harga yang di tentukan oleh UD. Tukul Jaya, yang dengan kualitas dan pelayanan yang ramah dengan konsep kekeluargaan.

Hal ini memang benar jika melihat hasil wawancara dengan beberapa konsumen. Mereka melakukan transaksi atas dasar kesepakatan harga kedua belah pihak. Harga yang berlaku di UD. Tukul Jaya adalah harga yang umum dan wajar, sesuai dengan pernyataan dari Bapak Supriono harga produknya adalah harga yang ditengah dilihat dari produsen yang lain.

Menurut Abu Yusuf mengenai mekanisme penentuan harga jual, yaitu Tidak ada batasan tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan oleh kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah.

Di zaman Ibnu Taimiyah bahwa kenaikan harga seringkali diakibatkan oleh ketidakadilan para pelaku pasar. Pandangan ini ditolak oleh Ibnu Taimiyah

dengan mengungkapkan bahwa kenaikan harga tidak selamanya disebabkan *zulm* (ketidakadilan). Ada faktor lain yang mempengaruhinya yakni kekuatan pasar antara *supply* dan *demand* (penawaran dan permintaan)

Jika pembelian produk dari agen maupun konsumen mengalami kenaikan maupun penurunan, UD. Tukul Jaya tidak pernah menaikkan harganya kerana harga yang ditentukan oleh UD. Tukul Jaya sudah mencakup keseluruhan biaya produksi dan ditambah dengan laba yang diinginkan sebanyak 40% dari harga per meter maupun perbatang.

UD. Tukul Jaya menurunkan harga pada saat konsumen rumahan dan agen melakukan nego harga pada saat agen mengalami kondisi permintaan atau kondisi pasar melemah. UD. Tukul Jaya juga tidak melakukan penimbunan barang, dikarenakan UD. Tukul Jaya sering melakukan aktivitas produksi menunggu pesanan datang. Dalam pemberian harga antara konsumen rumahan dengan agen maupun sales diberikan perbedaan dengan presentase 15%. Hal ini dilakukan untuk menghargai orang-orang sales dan agen, agar harga yang mereka tentukan dipasaran nanti tidak berbenturan dengan para konsumen rumahan.

Adanya harga yang adil telah menjadi pegangan mendasar dalam transaksi yang Islami. Keadilan ini diberikan antara produsen dan konsumen, produsen mendapat harga yang pantas atas produk yang dijualnya, sedangkan konsumen mendapat imbal balik dari uang yang mereka keluarkan yaitu kualitas produk yang sesuai dengan harganya, ukuran, model desain. Pada intinya baik antara

produsen dan konsumen sama-sama mendapatkan imbal balik sesuai dengan apa yang dikeluarkan dan mereka inginkan tanpa ada yang dirugikan, di ikuti dengan konsep ekonomi Islam yaitu transaksi rela sama rela.

Jika dilihat dari segi kejujuran mengenai kejujuran dalam kondisi barang yang dijual, UD. Tukul Jaya selalu memberikan informasi mengenai kondisi barang yang dijualnya, baik dari kualitasnya dan harganya.

Rasulullah SAW pernah bersabda:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَذَبَا
وَكُتِمَا مُحَقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا. (رواه البخارى)

“Dua orang yang sedang melakukan jual-beli dibolehkan tawar-menawar selama belum berpisah; jika mereka itu berlaku jujur dan menjelaskan (ciri dagangannya), maka mereka akan diberi berkah dalam perdagangannya itu; tetapi jika mereka berdusta dan menyembunyikan (ciri dagangannya), berkah dagangannya akan dihapus.” **(Riwayat Bukhari)**

Pada suatu hari Rasulullah SAW pernah melihat seorang laki-laki yang sedang menjual makanan (biji-bijian). Beliau sangat mengaguminya, kemudian memasukkan tangannya ke dalam makanan itu, maka dilihatnya makanan itu tampak basah, lalu bertanyalah beliau, “Apa yang diperbuat oleh yang mempunyai makanan ini?” Ia menjawab “Kena hujan.” Kemudian, Rasulullah SAW bersabda:

فَهَلَّا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ حَتَّى يَرَاهُ النَّاسُ؟ مِنْ غَشْتِنَا فَلَيْسَ مِنَّا. (مسلم)

“Mengapa tidak kamu letakkan yang basah itu di atas supaya orang lain mengetahuinya? Sebab, siapa menipu kami, bukanlah dari golongan kami.”

(Riwayat Muslim)¹⁰⁶

Dalam perspektif ekonomi islam ada beberapa aspek dalam penentuan harga jual suatu produk atau jasa, *pertama* tak seorang pun diperbolehkan menetapkan harga lebih tinggi atau lebih rendah ketimbang harga yang ada. Penetapan harga yang lebih tinggi akan menghasilkan eksploitasi atas kebutuhan penduduk dan penetapan harga yang lebih rendah akan merugikan penjual. *Kedua* Dalam segala kasus, pengawasan atas harga adalah tidak jujur. *Ketiga* Pengaturan harga selalu diperbolehkan. *Keempat* Penetapan harga hanya diperbolehkan dalam keadaan darurat. Ibn Taimiyah menjelaskan tiga keadaan dimana *price intervention* harus dilakukan :¹⁰⁷

1. Produsen tidak mau menjual barangnya kecuali pada harga yang lebih tinggi daripada *regular market price*, padahal konsumen membutuhkan barang tersebut. Dalam keadaan ini pemerintah dipaksa untuk memaksa produsen agar mau menjual barangnya dan menentukan harga (*price intervention*) yang adil

¹⁰⁶ Yusuf Qardhawi, “*HALAL DAN HARAM*, hal: 362.

¹⁰⁷ Rosmizal, SKRIPSI: “*Mekanisme Penentuan Harga Jual Ayam Pedaging (Broiler)*....., hal: 56-57.

2. Produsen menawarkan pada harga yang terlalu tinggi menurut konsumen, sedangkan konsumen meminta pada harga yang terlalu rendah menurut produsen. Dalam keadaan ini pemerintah bisa menjadi mediator antara produsen dan konsumen, kemudian pemerintah harus mendorong kepada produsen dan konsumen untuk menentukan harga.
3. Pemilik jasa, misalnya tenaga kerja yang menolak bekerja kecuali pada harga yang lebih tinggi daripada harga pasar yang berlaku, sehingga pemerintah dapat melakukan intervensi dengan memaksa pemilik jasa untuk memberikan jasanya.