

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dalam ekonomi Islam masyarakat muslim mempelajari perilaku ekonomi tentang nilai-nilai ajaran Islam yang dapat diterapkan. Mulai dari cara memandang permasalahan ekonomi, menganalisis, dan mengajukan alternatif solusi atas berbagai permasalahan ekonomi.¹ Dalam ekonomi Islam sebuah perilaku atau sistem ekonomi mengacu pada aturan-aturan yang ditetapkan dalam agama Islam, bersumber dari Al-Qur' an dan Al-Hadis. Sehingga dalam pengaplikasiannya, aturan-aturan ini dianggap sebagai petunjuk, pengarah, dan pedoman dalam melakukan aktivitas ekonomi untuk mencapai falah dengan sumber daya yang ada melalui mekanisme pertukaran dalam transaksi ekonomi.¹

Manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahannya dan pengawasan daripada sumber daya manusia untuk mencapai tujuan yang sudah

¹ A. Rio Makkulau Wahyu, *Pengantar Ekonomi Islam* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2020), 6.

ditetapkan terlebih dahulu. Dalam pengertian yang lebih luas, manajemen adalah suatu proses pengaturan, dan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki organisasi melalui kerjasama para anggota untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.

2

Bisnis adalah serangkaian usaha yang dilakukan satu orang atau kelompok dengan menawarkan barang dan jasa untuk mendapatkan keuntungan/laba. Hughes dan Kapoor mengatakan bahwa Aktifitas bisnis melalui penyediaan barang dan jasa bertujuan untuk menghasilkan profit (laba). Suatu perusahaan dikatakan menghasilkan laba apabila total penerimaan pada suatu periode lebih besar dari total biaya pada periode yang sama. Laba merupakan daya tarik utama untuk melakukan kegiatan bisnis.¹ Fungsi dari manajemen dan bisnis merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan bisnis. Fungsi manajemen bisnis terdiri beberapa hal. Fungsi manajemen ini merupakan tahapan-tahapan yang dijalankan oleh sebuah organisasi bisnis untuk menjalankan bisnis dan organisasi agar dapat mencapai tujuan dari organisasi yakni efektif dan efisien.

Dalam Islam, setiap umatnya diperbolehkan untuk berbisnis/berdagang namun tidak diperbolehkan untuk menghalalkan segala cara demi mendapat keuntungan, sehingga dalam islam terdapat batasan-batasan dan aturan yang mengatur segala hal yang diperbolehkan dan yang tidak diperbolehkan/dilarang, yang halal dan yang haram dan mana hal

yang salah maupun hal yang benar. Dalam dunia dagang yang sudah bebas seperti saat ini praktik perdagangan tidak semua berjalan dengan baik, celah dalam melakukan kecurangan, penipuan, mematok harga tinggi, menjual barang yang tidak aman bagi kesehatan, menopoli harga, menjual produk yang jelek dan tidak layak, terlalu banyak kekuasaan politik dan lain sebagainya semakin merajalela..

Berbicara mengenai perdagangan Islam yang menjadi salah satu kegiatan umat muslim dalam memenuhi kebutuhan duniawi dan akhirat, maka aturan/ etika yang berlaku dalam perdagangan harus mengkombinasikan prinsip yaitu memaksimalkan nilai dengan prinsip kesetaraan dan keadilan untuk kesejahteraan masyarakat. Kepatuhan terhadap etik Islam dalam perdagangan dapat membantu meningkatkan hubungan yang harmonis antara penjual dan pembeli serta hubungan antara manusia dengan sang pencipta.³ Etika Bisnis Islam adalah perilaku di dalam suatu aktivitas kerjanya dalam penyediaan barang atau jasa untuk mencari

³ Dhika Amalia Kurniawan dan Muhammad Zaenal Abidin, *Pengantar Pemasaran Islam Konsep, Etika, Strategi dan Implementasi* (Ponorogo: Universitas Darussalam Gontor, 2018), 123.

keuntungan sesuai syariat Islam dengan aturan halal dan haram. Agama merupakan kepercayaan akan suatu kekuatan supra natural yang mengatur dan mengendalikan kehidupan manusia. Praktik ekonomi, bisnis, wirausaha dan lainnya yang bertujuan meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat, diperintahkan dan dipandu baik oleh aturan-aturan ekonomi yang bersifat rasional maupun dituntun oleh nilai-nilai agama

Salah satu aktivitas muamalah adalah jual beli. Jual beli ialah menukar sesuatu dengan sesuatu. Sedangkan berdasarkan pendapat istilah ialah menukar harta dengan harta berdasarkan pendapat cara cara yang telah di tetapkan-syara' . Hukum jual beli ialah halal atau boleh¹ sebagai manusia tentu saja tidak akan lepas dari transaksi (bermuamalah) sebagai sarana penunjang kebutuhan untuk menjalani kehidupan. Muamalah adadalah suatu aktivitas jual beli yang dilakukan oleh seseorang dilakukan dengan norma-norma Allah dalam agama Islam, sehingga apabila seseorang menjalankan urusannya terutama pada transaski jual beli disini dapat mengatur hidup sesama umat mausia dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Pengembangan bisnis dalam perusahaan disama artikan dengan penciptaan peluang-peluang baru melalui pendekatan baru

dan berbeda. perusahaan yang potensial berkembang biasanya menghadapi lebih dari satu peluang, oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk menentukan prioritas. Analisis terhadap berbagai peluang merupakan fungsi dari bagian pengembangan usaha, sehingga apabila hasil analisis menunjukkan bahwa peluang yang ada berharga dan penting untuk kemajuan perusahaan maka dapat direalisasikan. Pengembangan bisnis mendeskripsikan sebuah fungsi bisnis yang di bangun secara menyeluruh dalam perusahaan yang melibatkan semua aktifitas bertujuan untuk menciptakan nilai dan potensial besar. Perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan pelanggan serta menyesuaikan keinginan pelanggan sehingga perusahaan mampu menganalisa apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen sebagai peluang.

Dalam era modern seperti ini terdapat banyak nya pesaing-pesaing sehingga perusahaan harus mempertahankan dan memuaskan pelanggan. Hal ini, mempelajari teori-teori etika akan memberikan wawasan bagi pedoman dalam pengambilan keputusan bisnis ketika pelaku dihadapkan dengan situasi yang memiliki dimensi moral.dan mampu memperkirakan, memahami, dan memengaruhi keputusan-keputusan atau perilaku dari para

pesaing.⁴ Dalam dunia usaha persaingan sangatlah umum terjadi bahkan perusahaan saling berkompetensi sehingga perusahaan memperhatikan efisiensi dan efektivitas untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk memperoleh manfaat dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu¹. Harga merupakan elemen bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan melalui penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat menetapkan harga produknya dengan baik dan tepat sehingga konsumen tertarik dan mau membeli produk yang ditawarkan agar perusahaan mendapatkan keuntungan.

Dalam menetapkan harga yang menjadi elemen bauran pemasaran dan perencanaan pemasaran akan menentukan posisi produk dipasar serta laba yang dihasilkan dari produk tersebut. Produk baru dapat diterapkan harga penetrasi, yakni harga awal yang rendah untuk menarik minat pembeli, atau harga mengapung (*price skimming*, yakni harga awal tinggi karena produk dianggap berbeda dengan produk yang telah ada dipasar. Untuk produk yang telah beredar dapat diterapkan harga dibawah harga pasar bila

⁴ Susminingsih, *Etika Bisnis Islam* (Pekalongan: NEM-Anggota IKAPI, 2020), 73.

kualitasnya lebih baik, pada harga pasar bila kualitas produk sama tetapi lokasi usaha lebih strategis dan kemampuan promosi lebih baik.⁵

Penetapan harga jual harga produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi. Melalui biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya. Oleh karena itu, penetapan harga jual produk merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan integrasi. Kebijakan harga yang dipilih perusahaan adalah tujuan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Menetapkan harga adalah suatu tindakan dalam proses jual beli pada barang yang ingin ditawarkan melalui kebijakan perusahaan dalam menetapkan harga dengan mempertimbangkan pasar serta mempertimbangkan analisis lainnya.

Persaingan di dunia bisnis seperti toko-toko modern yang ada, seperti di Desa Ponteh dan sekitarnya mengalami persaingan yang sangat tinggi, karena banyak diminati oleh konsumen akan layanan

⁵ Ali Sadikin, Isra Misra dan Muhammad Sholeh Hudin, *Pengantar Manajemen Dan Bisnis* (Yogyakarta: K-Media, 2020), 185.

serta produk yang dijual dengan harga yang berbeda-beda. Swalayan merupakan usaha individu maupun kelompok bahkan korporasi yang terorganisir untuk menghasilkan atau menjual barang dan jasa guna mencari profit untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Salah satu contoh pengembangan bisnis berbasis syariah yang dapat ditemui di Desa Ponteh yaitu Swalayan NU di mana, NU Swalayan ini memiliki strategi bisnis yang baik untuk menyelesaikan permasalahan ekonomi umat yaitu toko yang dijunjung dengan nilai-nilai bisnis Islam. Di dunia perdagangan semakin hari semakin ketat persaingan-persaingan dan kemajuan teknologi informasi dalam upaya memenuhi kebutuhan pelanggan sehingga mampu mengembangkan ide-ide dan strategi yang baru dalam meningkatkan penjualan barang. Swalayan ini memprioritaskan penjualan dengan harga grosir. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi terjadinya kekurangan stok.

Peresmian Swalayan NU Cabang Galis ini merupakan upaya yang dilakukan oleh Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama (MWCNU) Galis, Pamekasan dengan mendirikan cabang swalayan NU di jalan raya Pamekasan, Sumenep, Ponteh, Galis. mempunyai ciri khas tersendiri dari swalayan yang lain yaitu dari segi harga yang

berkompetisi. Tidak hanya itu, kualitas produk yang terjamin dan juga menjaga profesionalitas, loyalitas dan ikatan emosional dengan tujuan mempersembahkan penyajian yang baik, ramah pada customer/pelanggan.¹

Berdasarkan hasil penelitian sementara dengan pihak karyawan Swalayan NU cabang galis bahwa swalayan tersebut sudah berada dalam pengawasan Dewan Pengawas Syariah saat didirikannya Swalayan NU dan diresmikan sejak tahun 2021 , Artinya dalam proses operasionalisasinya terhadap swalayan berdasarkan indikator-indikator pengawasan syariah untuk meminimalisir terjadinya hal yang menyimpang dari prinsip-prinsip syariah. Dewan pengawas Syariah (DPS) merupakan suatu organisasi yang berada di naungan lembaga keuangan syariah ditugaskan untuk memantau keputusan Dewan Syariah Nasional (DSN) ⁶ Fungsi utama Dewan Syariah Nasional adalah mengembangkan nilai-nilai syariah dengan fatwa hukum Islam pada produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syariat Islam.¹ Majelis Ulama Indonesia mendirikan Dewan Syariah Nasional

⁶ Dewan Syariah Nasional, MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 12.

(DSN) tujuan mengoptimalkan pengawasan Dewan Pengawas Syariah yang menangani permasalahan keuangan syariah di Indonesia pada ketentuan DSN-MUI No 03 Thn 2000 tentang petunjuk pelaksanaan penetapan anggota Dewan Pengawas Syariah.

Berikut data penelitian berkaitan dengan macam-macam produk yang dijual:

Tabel 1.1

Macam-macam penjualan produk swalayan NU Galis

No.	Jenis Barang Yang Dijual
1.	Kebutuhan Pokok misal: Beras, Minyak goreng, Tepung, Telur
2.	Produk kecantikan
3.	Makanan dan Minuman Ringan
4.	Peralatan Mandi
5.	Obat-obatan
6.	Perkakas Dapur
7.	Perlengkapan Belajar

Sumber: Swalayan NU Ponteh Galis, 2022

Berdasarkan Tabel 1.1 dalam berbagai macam produk yang dijual ada 7 jenis pilihan konsumen yang sering dibutuhkan antara lain: kebutuhan pokok seperti: Beras, Minyak goreng, Tepung, Telur, alat kecantikan, makanan ringan dan minuman, peralatan mandi, obat-obatan, perkakas dapur dan perlengkapan belajar.

Mengenai perbedaan harga jual di Swalayan NU dengan toko-toko terdekat, maka dibutuhkan data berupa daftar harga beli (faktor pembelian barang). Indeks harga yang diperoleh tersebut nanti akan membagikan penjelasan mengenai tarif barang apa saja yang diambil dari produsen dan memperoleh barang agar tiba ke konsumen. Berikut akan disajikan dalam bentuk table daftar harga beli barang yang di jual

Tabel 1.2

No.	Nama Barang Yang Dijual	Harga Jual Swalayan	Harga Jual Toko Lain
1.	Minyak goreng sovia 1 Liter	Rp. 15.500	Rp. 16.500
2.	Tepung segitiga biru 1 kg	Rp. 11.500	Rp. 12.000

3.	Air gelas Aquacui 1 dus	Rp. 15.000	Rp. 16.000
4.	So klin Deterjen kemasan 1.8 kg	Rp.48.500	Rp.49.500

*Sumber: Swalayan NU Ponteh Galis dengan Toko Lain,
2022.*

Dari data di atas, diketahui bahwa ada beberapa nama barang yang di jual oleh Swalayan NU dan Toko lain . Diketahui harga jual produk Swalayan Nu selisih harga nya dengan harga Toko lain. di Swalayan NU harga minyak goreng sovia 1 liter Rp. 15.000 sedangkan di Toko Lain harga minyak goreng sovia 1 liter 16.500 . Harga tepung segitiga bir 1 kg di Swalayan NU Rp. 11.500 sedangkan di Toko lain Rp. 12.000. Air gelas dengan merek Aquacui 1 dus di Swalayan NU dijual Rp. 15.000 sedangkan di Toko lain harga Air Aquacui 1 dus seharga 16.000. dan harga deterjen dengan merek So klin kemasan 1.8 kg di Swalayan NU Rp. 48.500 sedangkan di Toko lain di jual dengan harga Rp. 49.500.⁷

Dari uraian perbedaan harga diatas, di Swalayan NU ada selisih harga dengan toko lain dimana harga di Swalayan NU

⁷ Hasil Observasi Pada Tanggal 10 Mei 2022 di Swalayan NU Galis

tersebut lebih murah dari pada swalayan yang lain. Perolehan harga jual tersebut diperoleh berdasarkan HPP yang telah diperhitungkan. Diketahui HPP merupakan harga yang telah ditetapkan tersendiri oleh distributor, kemudian cara menetapkan harga yaitu dengan menggunakan sistem IT, dimana langsung tertera tersendiri pada profitnya yang ditentukan tersebut langsung menggunakan komputer dalam menetapkan harga jual. Selain itu ada cara lain untuk menetapkan harga tersebut adalah harga yang telah ditetapkan distributor (HPP) ditambah dengan profit yang diinginkan maka nilai perolehan tersebut adalah harga yang ditetapkan. Contoh; seperti kolom diatas harga minyak goreng sovia senilai Rp. 15.500, maka cara menghitung nya $\{(hpp=Rp.15.000)+(profit=1\%)\}=Rp.15.100$, dibulatkan menjadi Rp.15.500. Jadi, dapat disimpulkan bahwa cara menetapkan harga jual di swalayan NU disini bermain dengan harga profit sehingga harga yang diinginkan disesuaikan dengan profit yang telah ditentukan oleh swalayan.

Berdasarkan hasil observasi sementara di tempat cabang swalayan yang sama, Harga barang yang dijual belum tentu sama (Berbeda). Hal ini dikarenakan ketika jumlah barang yang ingin

ditawarkan berdasarkan harga tertentu bergantung terhadap jumlah permintaan barang tersebut. Jadi, hubungan antara jumlah barang yang ditawarkan dengan harga barang adalah hubungan yang searah. Artinya, apabila harga suatu barang itu tinggi, maka akan lebih banyak orang yang melihat potensi mendapatkan keuntungan dari barang yang dijual sehingga jumlah penawaran terhadap barang tersebut menjadi naik. Oleh karena itu salah satu sumbangan terbesar Islam adalah prinsip keadilan, dan pelaksanaannya dalam setiap aspek kehidupan manusia. Dengan ketentuan Islam yang membimbing manusia untuk memenuhi kebutuhan pokok secara benar dan sah. Maka manusia akan mengatur jika menetapkan harga sesuai dengan etika Islam. Sehingga nilai-nilai syariat yang mengajak seseorang untuk menerapkan konsep penetapan harga (ta' sir) dalam kehidupan ekonomi dan menetapkan harga sesuai dengan nilai yang terkandung dalam barang tersebut.

Swalayan NU yang terletak di desa Galis ini merupakan sebuah supermarket yang menjual beraneka ragam kebutuhan pokok dan lain-lain yang telah diuraikan diatas. Swalayan tersebut selalu ramai dikunjungi oleh pembeli. Padahal di sisi lain ada pula sebuah supermarket lain di daerah terdekat tersebut dimana

sama-sama menjual kebutuhan-kebutuhan pokok dan lainnya. Bahkan dari segi barang dan kualitas yang ditawarkan sama. Akan tetapi dalam penetapan harganya yang berbeda. Oleh sebab itu hal ini menimbulkan persepsi atau tanggapan dari masyarakat yang mengetahuinya terutama pada sisi keadilan dalam penetapan harga. Ada beberapa hal yang melatarbelakangi penyusunan untuk melakukan penelitian terhadap mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh swalayan NU.

Dari uraian dilatarbelakang sebagaimana yang sudah dijelaskan diatas, Maka alasan dari pemilihan judul yang berkaitan dengan penetapan harga, peneliti tertarik dan perlu untuk mengadakan penelitian dengan mengangkat permasalahan mengenai pandangan ekonomi Islam yang berjudul: **"Analisis Penetapan Harga Di Swalayan NU Desa Ponteh Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan Dalam Prespektif Prinsip Etika Bisnis Islam"** .

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka Adapun permasalahan yang muncul sebagai berikut:

1. Bagaimana Mekanisme Penetapan Harga pada Swalayan NU Desa Ponteh Kecamatan Galis?
2. Bagaimana Penetapan Harga di Swalayan NU Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang muncul dari latar belakang maka tujuan penelitian yang akan dilakukan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Mekanisme Penetapan Harga pada Swalayan NU Desa Ponteh Kecamatan Galis.
2. Untuk mengetahui Penetapan Harga di Swalayan NU Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Sebagai bahan untuk memperluas wawasan dan memperdalam kajian-kajian teori khususnya tentang Prinsip Etika Bisnis Islam Penetapan Harga Swalayan NU Desa Ponteh Kecamatan Galis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Akademis

Menjadi sumber pembelajaran dan kajian lebih lanjut bagi penelitian selanjutnya terkait Prinsip Etika Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Swalayan NU Desa Ponteh Kecamatan Galis.

b. Bagi Masyarakat

Dijadikan sebagai informasi kepada masyarakat mengenai Etika Bisnis Islam dalam sistem Penetapan Harga di Swalayan NU Desa Ponteh Kecamatan Galis.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

E. Definisi Istilah

1. Penetapan

Penetapan berasal dari kata dasar tetap. Penetapan memiliki arti dalam kelas nomina atau kata benda sehingga penetapan dapat menyatakan nama dari seseorang, tempat, atau semua benda dan segala yang dibendakan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti kata penetapan adalah tindakan

sepihak menentukan kaidah hukum konkret yang berlaku khusus.

Arti lainnya dari penetapan adalah proses, cara, perbuatan menetapkan.¹

2. Harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk memperoleh manfaat dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.⁸

3. Prespektif

Gambar prespektif merupakan suatu ilmu, yaitu sebagai ilmu yang mempelajari tentang bagaimana sebuah obyek dipandang. prespektif bisa disebut juga melihat. Dikatakan melihat karena satu-satunya ilmu yang dapat memberi petunjuk bagaimana membuat gambar pada bidang datar, sehingga kesan yang diperoleh pada waktu melihat gambar sama dengan kesan yang diperoleh pada waktu melihat bendanya.¹

4. Etika Bisnis Islam

Etika dan moral memiliki arti yang sama, namun dalam pemakaian sehari-harinya ada sedikit perbedaan dimana moral

⁸ Syaparuddin, *Ilmu Ekonomi Mikro Islam* (Yogyakarta: Trust Media Publishing, 2017), 208

dipakai untuk perbuatan yang sedang dinilai/dikaji, sedangkan etika dipakai untuk pengkajian sistem nilai yang ada dalam kelompok atau masyarakat tertentu.⁹

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Peneliti menelaah penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan peneliti. Agar mendapatkan rujukan pendukung untuk gambaran awal melakukan penelitian yang berfungsi menjadi analisa mengikuti teoritik yang akan dilakukan selanjutnya. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang mendukung penulis untuk meneliti tentang penetapan harga prespektif etika bisnis Islam yaitu:

1. Jurnal yang ditulis oleh Muhammad Tahmid Nur dan Andi Hardianti dengan judul Penetapan Harga Pada Supermarket PT. Sejahtera Opsal Kota Palopo Prespektif Ekonomi Islam, Pada tahun 2016.

Adapu permasalahan yang ada dalam penelitian jurnal ini adalah membahas tentang penetapan harga pada supermarket PT.

⁹ Siti Qana' ah, " Modul Dasar Manajemen Bisnis" (*Disertai*, Universitas Bina Sarana Informatika, Jakarta, 2018), 39.

Sejahtera yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme penetapan harga di supermarket PT. Sejahtera dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam mengenai penetapan harga pada supermarket PT. Sejahtera. Metode yang digunakan yakni metode penelitian kuantitatif. Penelitian ini menyajikan terhadap pandangan ekonomi Islam tentang penetapan harga akan menghilangkan beban ekonomi yang mungkin tidak dapat dijangkau oleh masyarakat, menghilangkan praktek penipuan, serta memungkinkan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan penuh kerelaan hati, serta menjauhkan diri dari hal yang dapat merugikan pihak perusahaan dan konsumen (pembeli). Dengan adanya penetapan harga ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, memenuhi kebutuhan tiap rumah tangga, serta memenuhi kebutuhan masyarakat khususnya yang ada dikota Palopo dalam jangka panjang. Penetapan harga perusahaan juga dapat menciptakan rasa saling membantu, karena dalam penetapan harga pada PT. Sejahtera ada unsur tolong-menolong.¹

2. Jurnal yang ditulis oleh Anggi Pratiwi Sitorus dengan judul Mekanisme Peetapan Harga (*Price*) Dan Kebijakan Penentuan

Keuntungan (Profit) Dari Prespektif Ekonomi Islam, Pada Tahun 2022.

Adapun permasalahan yang ada didalam penelitian jurnal ini ialah membahas masalah konsep, jenis-jenis, mekanisme penentuan, strategi penetapan, tujuan penetapan, faktor yang mempengaruhi, serta pandangan Islam mengenai harga dan keuntungan. Jenis penelitian ini menggunakan analisis deskriptif komperatif dengan pendekatan kausal komperatif, yakni suatu penelitian yang memusatkan diri pada perbandingan kausal masalah yang actual dengan jalan Menyusun, menganalisa, dan menginterpretasikan. Metode penelisaon ini adalah metode penelitian Pustaka yaitu ditempuh oleh peneliti sebagai dasar teori dalam mengumpulkan data.¹⁰

3. Jurnal yang ditulis oleh Fauzia dan Nurwahida dengan judul Strategi Penetapan Harga Jual dan Penawaran Dalam Prespektif Syariah Toko Sinar Rahmat Kecamatan Sinjai Utara, pada tahun 2019.

¹⁰ Anggi Pratiwi Sitorus, Mekanisme Peetapan Harga (*Price*) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Dari Prespektif Ekonomi Islam Vol. 1, No. 1 (Januari 2022).

Adapun permasalahan dalam penelitian jurnal ini adalah mengetahui seperti apa strategi penetapan harga jual yang dilakukan oleh Toko Sinar Rahmat kecamatan sinjai utara dan bagaimana pandangan syariah tentang penawaran di Toko Sinar Rahmat kecamatan sinjai utara. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan prosedur statistik dengan cara kuantifikasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga jual yang dilakukan oleh Toko Sinar Rahmat dengan cara strategi menerapkan harga relative murah, dengan kualitas barang yang sama dengan yang lain karena ingin mempunyai image harga yang baik di mata konsumen. Toko Sinar Rahmat menerapkan harga relative murah dengan tujuan agar dapat diingat oleh konsumen dan agar lebih unggul dari yang lain. Sedangkan penawaran dalam perspektif syariah yaitu melakukan penawaran dengan sewajarnya antara penjual dan pembeli agar tidak merasa ada yang dirugikan satu sama lain.¹

Tabel 1.3

No	Judul	Persamaan	Perbedaan

1	<p>Penetapan Harga</p> <p>Pada Supermarket</p> <p>PT. Sejahtera Opsal</p> <p>Kota Palopo</p> <p>Prespektif Ekonomi</p> <p>Islam</p>	<p>Persamaan</p> <p>penelitian</p> <p>terdahulu dengan</p> <p>penelitian ini yaitu</p> <p>melakukan</p> <p>penelitian dengan</p> <p>menganalisis</p> <p>dalam prespektif</p> <p>ekonomi Islam</p> <p>terhadap</p> <p>penetapan harga</p> <p>agar masyarakat</p> <p>tidak dapat</p> <p>menjangkai</p> <p>hal-hal yang</p> <p>dilarang oleh etika</p> <p>bisnis Islam</p> <p>Sehingga</p> <p>memungkinkan</p> <p>ekonomi dapat</p>	<p>Perbedaan</p> <p>penelitian yang</p> <p>dilakukan oleh</p> <p>peneliti</p> <p>menggunakan</p> <p>penelitian kualitatif.</p> <p>Sedangkan</p> <p>penelitian yang</p> <p>dilakukan oleh</p> <p>peneliti terdahulu</p> <p>menguunakan</p> <p>penelitian secara</p> <p>kuantitatif yang</p> <p>berdasarkan angka-</p> <p>angka dan analisis</p> <p>menggunakan</p> <p>statistic</p>
---	---	--	--

		<p>berjalan dengan mudah dan penuh kerelaan hati, serta menjauhkan diri dari hal yang dapat merugikan pihak perusahaan dan konsumen</p>	
2	<p>Mekanisme Peetapan Harga (<i>Price</i>) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (<i>Profit</i>) Dari Prespektif Ekonomi Islam,</p>	<p>Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah ingin mengetahui bagaimana strategi penetapan harga yang dilakukan meliputi masalah</p>	<p>Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah dari segi metode penelitiannya, dimana penelitian terdahulu menggunakan penelitian deskriptif komperatif dengan metode pebelitian</p>

		<p>konsep, jenis-jenis, mekanisme penentuan, strategi penetapan, tujuan penetapan, faktor yang mempengaruhi serta pandangan Islam mengenai harga dan keuntungan</p>	<p>pustaka sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif. Penelitian terdahulu dalam memaparkan mengenai permasalahannya dimana strategi yang dilakukan oleh perusahaan dalam penentuan harga yakni menetapkan pada harga sendiri dengan pengkalkulasian terlebih dahulu. Sedangkan yang</p>
--	--	---	---

			<p>terdapat didalam penelitian peneliti bahwa dalam menetapkan harga tersebut bagaimana sistem penetapan harga yang dilakukan oleh swalayan sehingga bisa menarik minat konsumen.</p>
3	<p>Strategi Penetapan Harga Jual dan Penawaran Dalam Prespektif Syariah Toko Sinar Rahmat Kecamatan Sinjai Utara,</p>	<p>Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, Selain</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dari segi cara mengumpulkan data. Penelitian terdahulu menggunakan</p>

	<p>itu, penelitian terdahulu dengan penelitian ini dari segi penetapan harga menerapkan harga yang relative murah, dengan kualitas barang yang sama dengan yang lain karena ingin mempunyai image harga yang baik dimata konsumen. Oleh karena itu, menerapkan harga relative murah dengan</p>	<p>prosedur statisik dengan cara kuantifikasi. Selain itu, dari pembahasan permasalahan. Dimana pembahasan masalah yang keduam penelitian terdahulu menjelaskan sistem penawaran yang dilakukan oleh Toko Sinar Rahmat yaitu dengan melakukan penawaran sewajarnya saja. Artinya tidak memaksa dan</p>
--	--	--

		tujuan agar dapat diingat oleh konsumen dan agar lebih unggul dari yang lain	berperilaku adil antara penjual dan pembeli agar tidak ada yang saling dirugikan satu sama lain.
--	--	--	--