

**PENENTUAN HARGA JUAL PERUSAHAAN GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)**



**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) dalam Disiplin Ilmu Ekonomi Islam**

**Oleh:**

**DODIT WANTO SUPARNO**  
**NIM: 062623009**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
JURUSAN SYARIAH  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
2012**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dodit Wanto Suparno

NIM : 062623009

Jurusan/Prodi : Syariah/Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Penentuan Harga Jual Perusahaan Genteng Perspektif  
Ekonomi Islam (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan  
Kecamatan Ajibarang Banyumas)

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian /karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 10 Juli 2012

Saya yang menyatakan,



Dodit Wanto Suparno  
NIM. 062623009

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.  
Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam  
Negeri Purwokerto  
di  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Dodit Wanto Suparno, NIM: 062623009, yang berjudul:

**PENENTUAN HARGA JUAL PERUSAHAAN GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Ketua STAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh derajat Sarjana dalam Ekonomi Islam (S. E. I.)

*Wassalamu'alikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 12 Juli 2012

Pembimbing

  
Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.  
NIP. 19720805 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
Alamat: Jl.Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto. 53126  
Telp. 0281- 635624, 628250 Fax. 0281- 636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

**PENENTUAN HARGA JUAL PERUSAHAAN GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
( Studi Pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas )**

yang disusun oleh saudara: **Dodit Wanto Suparno**, NIM. 062623009, Program Studi: **Ekonomi Islam**, Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **30 Juli 2012** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi Islam** oleh **Sidang Dewan Penguji Skripsi**.

Ketua Sidang

Drs. Santosa 'Irfaan, M.S.I.  
NIP. 19530112 198303 1 001

Sekretaris Sidang

Durrotun Nafisah, S.Ag., M.S.I.  
NIP. 19730909 200312 2 002

Pembimbing/Penguji

Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.  
NIP. 19680403 199403 1 004

Anggota Penguji

Ahmad Dahlan, M.S.I.  
NIP. 19731014 200312 1 002

Anggota Penguji

Vivi Ariyanti, S.H., M.Hum.  
NIP. 19830114 200801 2 014



Purwokerto, 30 Juli 2012  
Ketua STAIN Purwokerto

A. Luthfi Hamdi, M.Ag.  
NIP. 19670815 199203 1 003

**PENENTUAN HARGA JUAL PERUSAHAAN GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**  
(Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)  
Dodit Wanto Suparno  
NIM. 062623009  
Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syari'ah  
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan penentuan harga jual genteng yang dilakukan oleh UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas dalam perspektif Ekonomi Islam. Maksud judul tersebut adalah penelitian tentang analisis ekonomi Islam terhadap penetapan harga jual tetap yang dilakukan oleh UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas dalam perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini memfokuskan pada permasalahan yaitu "Bagaimana penentuan harga jual genteng yang dilakukan oleh UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas dalam perspektif ekonomi Islam?"

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau *field research*, dengan jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, dokumentasi dan wawancara. Dari data yang diperoleh kemudian disajikan berdasarkan analisis. Teknik analisis data yang digunakan, analisa deskriptif kualitatif yang terdiri atas 3 (tiga) alur kegiatan yang berlangsung secara bersamaan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Teknik ini digunakan sebagai acuan untuk penulisan hasil penelitian untuk mempermudah dalam memahami deskripsi yang disajikan sebagai hasil akhir dari penelitian sehingga dapat memberikan pemahaman yang semestinya.

Hasil penelitian ini adalah (1) Biaya yang dikeluarkan oleh UD. Super Abadi sudah sesuai dengan ketentuan dalam Islam antara lain: (a) Tidak menggunakan modal dalam produksi dengan boros dengan cara melakukan penghematan biaya produksi; (b) Membayar upah tenaga kerja sesuai dengan hasil pekerjaan yang telah diselesaikan; (c) Proses administrasi dalam penggolongan biaya-biaya, namun karena ketidak tahuan perusahaan ada biaya-biaya yang tidak dihitung, seperti: biaya penyusutan mesin, gedung dan kendaraan; (2) Penentuan laba di UD. Super Abadi berdasarkan kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan patokan harga yang wajar yang dapat diterima secara umum, sehingga tidak memberatkan konsumen; (3) Harga yang ditetapkan UD. Super Abadi adalah harga yang wajar. Harga ini ditetapkan dengan metode *cost plus pricing*, dengan ketentuan bahwa harga produk adalah total biaya ditambah laba. Harga jual tersebut tetap, meskipun para pesaing menaikkan harga di saat permintaan naik; (4) Penetapan harga jual UD. Super Abadi telah sesuai dengan prinsip keadilan dalam Islam. Tidak ada unsur penzaliman terhadap konsumen, karena sama-sama diuntungkan. Perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan produk. Sedangkan konsumen memperoleh harga yang wajar dan tidak merasa dirugikan bila terjadi kenaikan permintaan.

**Kata Kunci: Harga Jual Tetap, Biaya, Laba, Ekonomi Islam**

## MOTTO

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَکُمْ رُءُوسُ  
أَمْوَالِکُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿۲۷۹﴾

*“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”.*

(QS. Al Baqarah: 279)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Al-Hidayah, 1998), hlm. 279.

## PERSEMBAHAN

1. Bapak Purwanto dan Ibu Sarwi yang Terhormat, yang senantiasa memberi cinta dan kasih sayang, do'a serta membimbing dan memotivasiku dalam setiap langkah hidupku.
2. Adikku Gilang Wanto Suparno tercinta. Terima kasih atas do'a, motivasi, dan dukungannya, baik moril dan spirituil.
3. Guru-guru dan Ustadz-ustadzku dari sekolah dasar sampai perguruan tinggi, terima kasih atas ilmu, nasehat dan do'a yang telah diberikan.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Banyumas)".

Penyusun menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penyusun. Selanjutnya penyusun juga menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penyusun mengucapkan banyak terima kasih kepada, yang terhormat:

1. Dr. A. Luthfi Hamidi, M. Ag., Ketua STAIN Purwokerto
2. Drs. Rohmad, M. Pd, Pembantu Ketua I STAIN Purwokerto.
3. Drs. H. Ansori, M.Ag, Pembantu Ketua II STAIN Purwokerto.
4. Dr. Abdul Basit, M. Ag., Pembantu Ketua III STAIN Purwokerto.
5. Drs. H. Syufa'at, M. Ag., Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto.
6. Ahmad Dahlan, M. S. I., Ketua Program Studi Ekonomi Islam STAIN Purwokerto.
7. Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M., Dosen Pembimbing, terima kasih atas bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

8. Jamali, Pemilik UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas beserta para pegawai, terimakasih atas bantuan dan kerjasamanya, sehingga penyusun mudah untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan.
9. Purwanto dan Sarwi, kedua orang tuaku, yang senantiasa memberi cinta dan kasih sayang, do'a serta membimbing dan memotivasiku dalam setiap langkah hidupku.
10. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penyusun mohon kepada Allah SWT, semoga Jasa-jasa kalian akan mendapat pahala yang setimpal dari Allah SWT. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penyusun khususnya, dan pembaca pada umumnya. Penyusun juga memohon atas kritik dan saran terhadap segala kekurangan demi perbaikan skripsi ini di masa mendatang.

**Purwokerto, 10 Juli 2012**

**Penyusun,**



**Dodit Wanto Suparno**  
**NIM. 062623009**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam skripsi ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 tahun 1987 dan No. 0543 b/u/1987, dan ada sedikit perubahan yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	bā'	b	be
ت	tā'	t	te
ث	šā'	š	es (dengan titik di atas)
ج	jīm	j	Je
ح	ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	khā'	kh	ka dan ha
د	dāl	d	de
ذ	zāl	z	zet (dengan titik di atas)
ر	rā'	r	er
ز	zai	z	zet
س	sīn	s	es
ش	syīn	sy	es dan ye

ص	ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍād	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	Koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fā'	f	ef
ق	qāf	q	qi
ك	kāf	k	ka
ل	lām	l	'el
م	mīm	m	'em
ن	nūn	n	'en
و	wāwu	w	we
هـ	hā'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	yā'	y	ye

## B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### 1. Vokal Tunggal (monofong)

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat yang transliterasinya dapat diuraikan sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama	Contoh	Ditulis
---	<i>Fathah</i>	a	a	فعل	<i>Fa'ila</i>
---	<i>Kasrah</i>	i	i		
---	<i>Dammah</i>	u	u		

### 2. Vokal Rangkap (diflong)

Vokal rangkap Bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama	Contoh	Ditulis
ي---	<i>Fathah dan ya</i>	ai	a dan i	كَيْفَ	<i>Kaifa</i>
و---	<i>Fathah dan Wawu</i>	au	a dan u	هَوْلَ	<i>Haula</i>

### C. Maddah (Vokal Panjang)

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Fathah + Alif, ditulis ā	Contoh سَالٍ ditulis <i>Sāla</i>
fathah + Alif maksūr ditulis ā	Contoh يَسْعَىٰ ditulis <i>Yas'ā</i>
Kasrah + Yā' mati ditulis ī	Contoh مَجِيدٍ ditulis <i>Majīd</i>
Dammah + Wawu mati ditulis ū	Contoh يَقُولُ ditulis <i>Yaqūlu</i>

#### D. Ta' Marbūjah

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis <i>hibah</i>
جزية	Ditulis <i>jizyah</i>

2. Bila dihidupkan karena berangkat dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis <i>ni'matullāh</i>
-----------	----------------------------

3. Bila *ta marbūjah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ditransliterasikan dengan *ha* (h).

Contoh:

روضة الاطفال	Rauḍah al-aṭfāl
المدينة المنورة	Al-Madīnah al-Munawwarah

#### E. Syaddah (Tasydīd)

Untuk konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap:

عدّة	Ditulis <i>'iddah</i>
------	-----------------------

#### F. Kata Sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *qamariyah* atau *syamsiyah* dituliskan al-

الرجل	Ditulis <i>al-rajulu</i>
الشمس	Ditulis <i>al-Syamsu</i>

### G. Hamzah

Hamzah yang terletak di akhir atau di tengah kalimat ditulis apostrof.

Sedangkan hamzah yang terletak di awal kalimat ditulis alif. Contoh:

شيء	Ditulis <i>syai 'un</i>
تأخذ	Ditulis <i>ta 'khuzu</i>
أمرت	Ditulis <i>umirtu</i>

### H. Huruf Besar

Huruf besar dalam tulisan Latin digunakan sesuai dengan ejaan yang diperbaharui (EYD).

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat dapat ditulis menurut bunyi atau pengucapan atau penulisannya.

أهل السنة	Ditulis <i>ahlussunnah</i> atau <i>ahl al-sunnah</i>
-----------	--

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	x
DAFTAR ISI .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
E. Tinjauan Pustaka .....	8
F. Metode Penelitian .....	12
G. Sistematika Penulisan Skripsi .....	16
BAB II HARGA JUAL PRODUK .....	18
A. Harga Jual Produk .....	18
1. Pengertian Harga Jual .....	18
2. Tujuan Penentuan Harga Jual .....	18
3. Faktor-Faktor Penentuan Harga Jual .....	20
4. Metode Penentuan Harga Jual .....	20
B. Unsur-Unsur dalam Harga Jual Produk .....	22
1. Biaya .....	22

2. Laba .....	33
C. Harga Jual Perspektif Ekonomi Islam .....	34
1. Harga Jual .....	34
2. Biaya dalam Islam .....	40
3. Laba dalam Islam .....	45
<b>BAB III PENETAPAN HARGA JUAL GENTENG UD. SUPER ABADI</b>	
<b>PANCASAN.....</b>	<b>49</b>
A. Deskripsi Perusahaan .....	49
1. Sejarah Singkat .....	49
2. Lokasi Perusahaan .....	50
3. Struktur Organisasi .....	51
4. Keadaan Tenaga Kerja .....	53
B. Proses Produksi .....	54
C. Pemasaran Produk .....	56
D. Penentuan Harga Jual Produk Genteng UD. Super Abadi .....	56
<b>BAB IV ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI</b>	
<b>GENTENG UD. SUPER ABADI AJIBARANG PERSPEKTIF</b>	
<b>EKONOMI ISLAM .....</b>	<b>65</b>
A. Analisis Biaya dalam Penentuan Harga Jual UD. Super Abadi	
perspektif Ekonomi Islam .....	65
B. Analisis Laba dalam Penentuan Harga Jual UD. Super Abadi	
perspektif Ekonomi Islam .....	71

C. Analisis Penentuan Harga Jual Tetap UD. Super Abadi Perspektif Ekonomi Islam .....	73
BAB V PENUTUP .....	78
A. Kesimpulan .....	78
B. Saran-Saran .....	79
C. Kata Penutup .....	80

DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN-LAMPIRAN  
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

# BAB I

## PENDAHULUAN



### A. Latar Belakang Masalah

Tujuan utama perusahaan didirikan, selain untuk memenuhi kebutuhan manusia adalah untuk mendapatkan keuntungan yang layak. Dengan adanya keuntungan yang layak maka dimungkinkan suatu perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya bahkan dapat mengembangkan usahanya untuk lebih maju dan berkembang. Untuk itu perusahaan harus selalu berusaha menghasilkan barang yang berkualitas tinggi namun harganya relatif rendah.

Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas yang terjual.<sup>1</sup>

Umumnya harga jual produk dan jasa ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan satu-satunya penentu harga jual. Selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan pesaing, merupakan contoh dari faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk di pasar. Satu-satunya yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya.

---

<sup>1</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), hlm. 151.

Informasi biaya merupakan salah satu alat bantu yang penting bagi perusahaan dalam membuat keputusan penetapan harga jual. Informasi biaya yang dibutuhkan yaitu biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*) dan biaya non produksi (biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum).

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut obyek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi dibagi menjadi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, sedangkan biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.<sup>2</sup>

Biaya-biaya tersebut memberi informasi batas bawah harga jual suatu produk. Harga jual yang berada di bawah biaya penuh produk akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk.

Pada dasarnya, dalam keadaan normal, harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan,

---

<sup>2</sup> Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: BP STI YKPN, 1993), hlm. 14-15.

manajer penentu harga jual perlu mempertimbangkan: *cost of capital*, resiko bisnis, dan besarnya *capital employed*.<sup>3</sup>

Perusahaan dalam menetapkan harga tentunya memiliki perbedaan satu sama lainnya. Pada perusahaan kecil misalnya, harga biasanya ditentukan pemiliknya yang bertindak sebagai manajemen puncak bukan oleh bagian pemasaran atau bagian penjualan. Kondisi ini pun berbeda dengan perusahaan-perusahaan besar yang penetapan harga ditentukan oleh manajer divisi atau lini produk.<sup>4</sup>

UD. Super Abadi Pancasan merupakan unit usaha dagang yang bergerak di bidang pembuatan genteng. Proses produksi genteng dilakukan secara masa atau terus-menerus melalui beberapa tahap. UD. Super Abadi menetapkan harga produk sebesar Rp. 1.400,- per genteng. Harga ini ditetapkan dengan metode *cost plus pricing* dengan ketentuan bahwa harga produk adalah biaya total ditambah dengan laba. Biaya total meliputi biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi di UD Super Abadi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik yang dikeluarkan dalam rangka proses produksi yaitu mengolah bahan baku menjadi produk jadi genteng di UD Super Abadi Pancasan Ajibarang. Sedangkan biaya nonproduksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non-produksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi dan umum. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi, yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi. Biaya non produksi

---

<sup>3</sup> Mulyadi, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat & Rekayasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 349-350.

<sup>4</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa: Hendra Teguh, (Jakarta: Prenhallindo, 2002), hlm. 520.

ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total biaya penuh produk. Motif laba di perusahaan genteng UD. Super Abadi menghendaki adanya balas jasa atas pengorbanan yang telah dikeluarkan. Laba ditambahkan pada biaya penuh untuk menentukan harga jual.

Dalam perhitungan biayanya, tidak semua biaya yang membentuk harga jual ikut dihitung. Perusahaan hanya menghitung biaya-biaya yang membutuhkan pengeluaran uang kas. Padahal dalam perhitungan biaya, semua unsur biaya yang membentuk harga jual seharusnya dihitung. Perusahaan semestinya memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual produk untuk kelangsungan usahanya. Namun yang terjadi perusahaan UD Super Abadi kurang memperhatikan faktor-faktor tersebut. Untuk menanggulangi ketidaktepatan tersebut maka harus diusahakan penggolongan biaya-biaya sesuai dengan fungsi pokok perusahaan dan perhitungan semua biaya. Perusahaan hendaknya mampu menetapkan harga jual yang tepat sehingga nantinya dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

Hal yang menarik dari UD. Super Abadi adalah terkait dengan penentuan harga jual, bahwa harga jual di UD. Super Abadi tidak dipengaruhi oleh hukum permintaan yang berbunyi: "Apabila permintaan naik maka harga naik, dan apabila permintaan turun maka harga turun". Karena dalam menentukan harga jual produksinya selalu tetap, meski para pesaing menaikkan harga, ketika terjadi kenaikan permintaan, perusahaan tersebut tetap tidak terpengaruh untuk menaikkan harga jual produksinya.

Dalam ekonomi Islam, Islam menganut prinsip kebebasan terikat, yaitu kebebasan berdasarkan keadilan, undang-undang agama, dan etika. Di dalam peraturan sirkulasi atau perdagangan Islami terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih. Salah satu norma dalam perdagangan Islam adalah menegakkan keadilan. Adil didefinisikan sebagai tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Allah menyukai orang yang bersikap adil dan sangat memusuhi kezaliman, bahkan melaknatnya. Firman Allah :

أَلَا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿٥﴾

Artinya : *“Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim.”*<sup>5</sup>

Terkait dengan biaya, Islam memiliki terapi antara lain: tidak boleh digunakan untuk memproduksi dengan boros, pembayaran upah harus sesuai dengan ketentuan dalam hukum Islam, dan pengeluaran harus dicatat dengan cermat dan teliti.

Dalam penetapan laba, Islam menganjurkan agar para pedagang tidak hanya mengejar keuntungan duniawi, tetapi juga keuntungan akhirat. Firman Allah:

وَأَبْتِغِ فِي مَاءِ آثْنِكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا

يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧﴾

<sup>5</sup> QS. Al Huud: 18

<sup>6</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Al-Waah, 1989), hlm. 329.

<sup>7</sup> QS Al Qashash: 77

Artinya : "Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan".<sup>8</sup>

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penyusun tertarik untuk meneliti mengenai penentuan harga jual tetap yang dilakukan oleh UD. Super Abadi Pancasan, yang kemudian ditinjau dari perspektif ekonomi Islam, dengan mengambil judul penelitian: "Penentuan Harga Jual Perusahaan Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas)".

## B. Definisi Operasional

### 1. Harga Jual

Harga jual adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa yang akan berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan.<sup>9</sup> Harga jual yang dimaksud adalah harga jual genteng pada perusahaan UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas. Metode penetapan harga jual dalam penelitian ini menggunakan metode *cost plus pricing* yang didasarkan pada jumlah biaya penuh ditambah laba yang diinginkan.

<sup>8</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Al-Waah, 1989), hlm. 623.

<sup>9</sup> Fandi Tjiptono, *Strategi...*, hlm. 151.

## 2. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam merupakan suatu disiplin ilmu ekonomi yang *distinct*, bersumber pada hukum-hukum (syari'ah) dan tradisi ilmiah Islam sehingga sulit untuk diposisikan sebagai cabang ilmu atau sistem ekonomi dunia (*mainstream economics*).<sup>10</sup> Dalam penelitian ini, Ekonomi Islam dijadikan sebagai sudut pandang dalam menganalisis harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan genteng UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas.

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: "Bagaimana penentuan harga jual genteng yang dilakukan oleh UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas dalam perspektif Ekonomi Islam?"

### D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan penentuan harga jual genteng yang dilakukan oleh UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas dalam perspektif Ekonomi Islam.

---

<sup>10</sup> Arif Hoetoro, *Ekonomi Islam (Pengantar Analisis Kesenjangan dan Metodologi)*, (Malang: FE-Universitas Brawijaya, 2007), hlm. 324.

## 2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi penulis dapat menerapkan dan membandingkan teori-teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dan melihat, mengamati dan mengetahui keadaan sebenarnya yang dihadapi.
- b. Bagi perusahaan diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan untuk kebijaksanaan pengambilan keputusan di masa yang akan datang terhadap penentuan harga jual produknya.
- c. Bagi pihak luar, sebagai bahan informasi tambahan dan referensi bagi mahasiswa lainnya yang ingin membuat skripsi yang berkaitan dengan penelitian ini.

## E. Tinjauan Pustaka

Buchari Alma dalam buku berjudul *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, mengatakan bahwa dalam teori ekonomi, pengertian harga, nilai dan *utility* merupakan konsep yang paling berhubungan. Yang dimaksud dengan *utility* ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan, keinginan dan memuaskan konsumen. *Value* adalah nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran antara barang dengan barang. Sekarang ini ekonomi kita tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Jadi harga (*price*) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Buchari Alma. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: ALFABETA, 2005), hlm. 169.

Dalam penentuan harga jual, menurut Soemarsono SR., dalam buku berjudul: *Peranan Harga Pokok dalam Penentuan Harga Jual*, perusahaan bergantung pada bentuk pasar yang dihadapi. Ada tiga bentuk penentuan harga jual, yakni: (1) Penetapan harga jual oleh pasar (*Market Pricing*); (2) Penetapan harga jual oleh pemerintah (*Government Controled Pricing*); dan (3) Penetapan harga jual yang dapat dikontrol oleh perusahaan (*Adminstered or Bussines Controled Pricing*).<sup>12</sup>

Metode penentuan harga jual yang umum digunakan oleh perusahaan, menurut Basu Swastha DH., adalah:

1. *Cost Plus Pricing Method*. Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per-unit ditambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan (disebut margin) pada unit tersebut.
2. *Mark-Up Pricing Method*. Variasi lain dari metode *cosh-plus* adalah *mark-up pricing method* yang banyak dipakai oleh pedagang. Pedagang yang membeli barang dagangan akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga beli dengan sejumlah *mark-up*.<sup>13</sup>

Mursyidi dalam buku: *Akuntansi Biaya*, menjelaskan bahwa biaya produksi terbagi menjadi 3, yaitu: (1) biaya bahan baku, (2) biaya tenaga kerja, dan (3) biaya *overhead*.<sup>14</sup>

Mulyadi dalam buku: *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*, menjelaskan bahwa informasi biaya merupakan salah satu alat bantu yang penting bagi perusahaan dalam membuat keputusan penetapan harga jual, karena memiliki kepastian yang relatif tinggi. Informasi biaya yang dibutuhkan yaitu biaya produksi dan biaya non-produksi. Biaya tersebut memberi informasi

<sup>12</sup> Soemarsono SR., *Peranan Harga Pokok dalam Penentuan Harga Jual*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 13-14.

<sup>13</sup> Basu Swastha DH., *Azas-Azas Marketing*, (Yogyakarta: Liberty, 1999), hlm. 154-155.

<sup>14</sup> Mursyidi, *Akuntansi Biaya*, hlm. 15.

batas bawah harga jual suatu produk. Harga jual yang berada di bawah biaya penuh akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Oleh karena itu, dalam kondisi normal serta faktor lain dianggap tetap, manajer senantiasa memerlukan informasi biaya penuh dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual.<sup>15</sup> Selain itu, menurut Mulyadi, untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga jual adalah: *Cost of capital*, Risiko bisnis dan besarnya *capital employed*.<sup>16</sup>

Menurut Yusuf Qardhawi dalam buku berjudul: *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhoi, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.<sup>17</sup>

Penyusun juga melakukan penelaahan terhadap penelitian yang sudah ada. Penelitian ini bukanlah penelitian yang pertama, penyusun menemukan beberapa penelitian yang sudah ada yang mempunyai kemiripan dengan judul yang diangkat sehubungan dengan masalah penentuan harga pokok produksi yang dapat dijadikan sebagai bahan acuan dan masukan dalam penelitian ini.

*Pertama*, Penelitian yang dilakukan oleh Deasy Natalia Suharno (2006) yang berjudul: "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Kuningan Di Wilayah Kecamatan Karanglewas Kabupaten Banyumas", menjelaskan bahwa biaya produksi memberikan kontribusi terhadap harga jual sebesar 93,8% pada industri kecil kuningan di Karanglewas Kabupaten

---

<sup>15</sup> Mulyadi, *Akuntansi Manajemen...*, hlm. 62.

<sup>16</sup> *Ibid.*, hlm. 349.

<sup>17</sup> Yusuf Qardhawi. *Norma...*, hlm. 257.

Banyumas, sedangkan sisanya sebesar 6,2% dipengaruhi oleh variabel lain. Pengeluaran biaya produksi dalam penelitian ini adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik dengan menggunakan biaya variabel.<sup>18</sup>

*Kedua*, Penelitian Santhy Subagyo (2006), yang berjudul: "Pengaruh Biaya Poduksi terhadap Penentuan Harga Pokok Produksi Teh Di PT. Perkebunan Tambi Kabupaten Wonosobo", memaparkan bahwa harga pokok produksi yang dihitung, di mana biaya non produksi dimasukkan ke dalam perhitungan dengan harga pokok produksi yang tidak memasukkan unsur biaya non produksi, menghasilkan selisih biaya yang cukup signifikan yang akan berpengaruh terhadap penetapan harga jual. Hal tersebut merupakan suatu kebijakan perusahaan dengan tujuan untuk menutupi biaya yang dikeluarkan dan sebagai cadangan jika perusahaan mengalami kerugian.<sup>19</sup>

Dari beberapa buku dan hasil penelitian di atas, belum secara khusus membicarakan masalah penentuan harga jual tetap, khususnya pada industri genteng di UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas. Dengan demikian, berdasarkan penelusuran hasil penelitian yang sudah dilakukan, membuktikan penelitian ini berbeda dengan penelitian yang sudah ada dan memenuhi unsur kebaruan.

---

<sup>18</sup> Deasy Natalia Suharno, "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Kuningan Di Wilayah Kecamatan Karanglewas Kabupaten Banyumas", (Skripsi FE-Unsoed Purwokerto, tidak diterbitkan, 2006), hlm. 55

<sup>19</sup> Santhy Subagyo, "Pengaruh Biaya Poduksi terhadap Penentuan Harga Pokok Produksi Teh Di PT. Perkebunan Tambi Kabupaten Wonosobo", (Skripsi FE-Unsoed Purwokerto, tidak diterbitkan, 2006), hlm. 91.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dihasilkan data-data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dapat diamati.<sup>20</sup> Dalam penelitian ini, data tersebut diperoleh dari pemilik industri genteng UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas.

### **2. Lokasi dan Tahun Penelitian**

Penelitian ini mengambil lokasi di UD. Super Abadi Desa Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas Jawa Tengah dan dilakukan pada tahun 2011-2012.

### **3. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data yang tepat sangat diperlukan dan penting untuk menentukan baik buruknya suatu penelitian. Pengumpulan data merupakan suatu usaha untuk memperoleh bahan keterangan serta kenyataan yang benar-benar nyata dan dapat dipertanggungjawabkan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### **a. Dokumentasi**

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat,

---

<sup>20</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001), hlm. 3

legger, agenda, dan sebagainya.<sup>21</sup> Teknik ini digunakan untuk mengetahui data-data yang terkait dengan gambaran umum UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas dan data yang terkait dengan biaya produksi dan penentuan harga jual industri genteng.

b. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data melalui pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena yang diteliti baik langsung maupun tidak langsung.<sup>22</sup> Penggunaan teknik observasi sangat penting dalam penelitian, karena peneliti dapat melihat secara langsung keadaan, suasana, kenyataan yang sesungguhnya terjadi di lapangan. Metode ini digunakan untuk mengamati secara langsung untuk menggali informasi yang dibutuhkan dalam penelitian tetapi belum terungkap melalui teknik dokumentasi, yaitu data mengenai proses produksi dan pemasaran Industri genteng di UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas.

c. Wawancara

Wawancara adalah mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada responden.<sup>23</sup> Teknik ini digunakan untuk mendapatkan informasi dari fungsi yang terkait dengan bagian produksi. Dalam penelitian ini menggunakan wawancara langsung dan terpimpin, artinya penyusun melakukan secara langsung dengan cara tanya jawab/dialog

---

<sup>21</sup> *Ibid.*, hlm. 234.

<sup>22</sup> Sutriano Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2004), hlm. 151

<sup>23</sup> Masri Singarimbun dan Effendi Sofian, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: Midas Surya Grafindo, 1989), hlm. 192.

kepada *interviewer* dengan menggunakan kerangka pertanyaan yang telah ditentukan sebelumnya. Metode ini digunakan untuk mencari informasi dari pemilik UD. Super Abadi Pancasan mengenai hal yang terkait modal, bahan baku, tenaga kerja, proses produksi, pemasaran dan perhitungan biaya produksi, biaya non produksi, laba, dan harga jual pada industri genteng di Desa Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas

#### 4. Sumber Data

##### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber penelitian (data yang diperoleh langsung dari lapangan).<sup>24</sup> Adapun data primer dari penelitian ini berupa data hasil observasi, wawancara ataupun dokumentasi yang diberikan langsung oleh pengusaha berkaitan dengan judul skripsi. Data primer lainnya yaitu Al Qur'an dan Hadis yang dijadikan referensi.

##### b. Data sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dari pihak lain dengan kata lain sumber data yang mengutip dari sumber lain.<sup>25</sup> Data sekunder dalam penelitian ini yaitu berupa buku-buku dan literatur lainnya yang didapatkan dari perpustakaan, antara lain : *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat & Rekayasa* karya Mulyadi, *Akuntansi Biaya* karya Supriyono, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Ekonomi Islam* karya Muhammad, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* karya Yusuf Qardhawi,

<sup>24</sup> Syifudin Azwar, *Metode Penelitian, Cet 1*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 90-91.

<sup>25</sup> Winarno Surahmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1994), hlm. 134

*Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi SOLUSI!* karya Veithzal Rivai & Andi Buchari, *Tafsir Al Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an* karya M. Quraish Shihab.

## 5. Teknik Analisis Data

Setelah data-data yang dibutuhkan telah terkumpul, maka tahap berikutnya adalah analisis data, yaitu menjelaskan data sehingga data tersebut pada akhirnya akan dapat ditarik pengertian serta kesimpulan. Data yang didapatkan, akan dianalisa dengan menggunakan metode analisis kualitatif yang terdiri dari 3 (tiga) kegiatan, yaitu:

- a. Pengumpulan data sekaligus reduksi data. Setelah pengumpulan data selesai, lalu dilakukan reduksi data, yaitu menggolongkan, mengarahkan, dan membuang data yang tidak perlu.
- b. Penyajian data. Data yang direduksi disajikan dalam bentuk narasi.
- c. Penarikan kesimpulan/verifikasi. Penarikan kesimpulan dari data yang telah disajikan pada tahap kedua.<sup>26</sup>

Metode triangulasi data yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lebih di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.<sup>27</sup> Metode ini digunakan untuk mengecek data yang ada dengan berbagai informasi yang diperoleh untuk memberi keabsahan atau kebenaran terhadap data yang diperoleh dalam penelitian sehingga dapat diketahui kevalidannya.

---

<sup>26</sup> Milles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: UI Press, 2000). hlm. 16.

<sup>27</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian...* hlm. 103.

Untuk tujuan penelitian sesuai dengan yang diharapkan dan untuk memperoleh suatu kesimpulan, maka data yang terkumpul akan dilakukan:

- a. Pemeriksaan dan meneliti data yang telah terkumpul untuk menjamin apakah data tersebut dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.
- b. Mengkategorikan data yang sesuai dengan kriteria dan hal yang diperlukan dalam suatu pendekatan.
- c. Kemudian penyusun mendeskripsikan permasalahan pokok tentang harga jual produksi genteng UD. Super Abadi Pancasan Ajibarang Kabupaten Banyumas yang dianalisis berdasarkan ekonomi Islam.

#### **G. Sistematika Penulisan Skripsi**

Bagian awal dari skripsi ini berisi halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, abstraksi, kata pengantar, daftar isi dan daftar tabel.

Bagian utama skripsi ini diuraikan dalam 5 (lima) bab, sebagai berikut:

Bab satu Pendahuluan terdiri dari Latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

Bab dua tinjauan umum harga jual, bagian ini memaparkan teori yang terkait dengan: *Pertama*, harga jual, meliputi: pengertian, tujuan penentuan harga jual, faktor-faktor penentu harga jual, metode penentuan harga jual, unsur-unsur dalam penentuan harga jual yaitu biaya dan laba. *Kedua*, harga jual perspektif ekonomi Islam, meliputi: harga jual dalam Islam, biaya dalam Islam, dan laba dalam Islam.

Bab tiga Gambaran Umum Perusahaan Genteng UD. Super Abadi Pancasan, meliputi: sejarah perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, proses produksi, pemasaran hasil produksi, keadaan tenaga kerja, proses produksi, dan penentuan harga jual produk genteng UD. Super Abadi

Bab empat Analisis penentuan harga jual tetap produksi genteng UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas perspektif Ekonomi Islam.

Bab lima Penutup terdiri dari kesimpulan, saran-saran dan kata penutup.

Sedangkan Bagian akhir dari skripsi ini berisi daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.



## BAB II

### HARGA JUAL PRODUK

#### A. Harga Jual Produk

##### 1. Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa yang akan berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan.<sup>1</sup> Basu Swasta mendefinisikan harga jual adalah sebagai berikut :

“Harga jual adalah jumlah mata uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk pelayanan”.<sup>2</sup>

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga jual yang dimaksud dalam penelitian ini adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan.

##### 2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Setiap perusahaan dalam menetapkan harga harus diarahkan kepada tercapainya tujuan, karena harga adalah satu-satunya unsur dalam bauran

---

<sup>1</sup> Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997), hlm. 151.

<sup>2</sup> Basu Swasta, *Azas-Azas Marketing*, (Yogyakarta: Liberty, 1999), hlm. 147

pemasaran yang menghasilkan pendapatan dari penjualan, sedangkan unsur-unsur lainnya jelas mengakibatkan keluarnya biaya.

Bagi perusahaan harga merupakan faktor penentu dari permintaan pasar untuk suatu produk. Harga dapat mempengaruhi posisi persaingan perusahaan. Bagi perusahaan, harga tersebut dapat menciptakan pendapatan dan keuntungan bersih.

Oleh karena itu perusahaan harus menentukan terlebih dahulu tujuan penetapan harga sebelum menetapkan harga itu sendiri. Tujuan penentuan harga jual menurut Stanton, adalah sebagai berikut:

- a. Menghasilkan target laba investasi/laba penjualan produk.
- b. Memaksimumkan laba;
- c. Meningkatkan penjualan;
- d. Mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar;
- e. Menstabilkan harga;
- f. Menangkal persaingan.<sup>3</sup>

Sedangkan menurut Radiosunu, tujuan dari penentuan harga adalah sebagai berikut:

- a. *Penetrasi pasar*, dengan cara menetapkan harga yang relatif rendah (*market penetration objective*). Tujuan ini akan tercapai, apabila: (1) Harga yang rendah menarik banyak pembeli; (2) Biaya produksi dan biaya distribusi per satuan turun bila *output* dinaikkan; dan (3) harga yang rendah mendesak saingan potensial dan aktual.
- b. *Mengeruk uang sebanyak-banyaknya*, dari golongan pembeli yang bersedia membayar harga tinggi (*market skimming objective*), dengan cara menetapkan harga tinggi, kemudian berangsur-angsur menurunkan untuk menarik segmen pasar yang lebih peka terhadap harga. Tujuan ini dapat dicapai, apabila: (1) Jumlah pembeli yang permintaannya inelastis, cukup banyak; (2) Biaya produksi dan biaya distribusi per satuan tidak terlalu tinggi bila menghasilkan volume yang lebih sedikit; (3) Kemungkinan timbulnya saingan karena harga tinggi, tidak banyak; dan (4) Harga tinggi dapat menimbulkan kesan kualitas produk yang unggul.

<sup>3</sup> William J. Stanton, dkk., *Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 1997) hlm. 211-315.

- c. *Mendapatkan uang tunai secepat mungkin (early cash recovery objective)*. Hal semacam ini merupakan tujuan dari perusahaan yang berada dalam kesulitan keuangan, atau yang menganggap masa depan suram.
- d. *Mendapatkan "rate of return" yang memuaskan*. Perusahaan sudah puas dengan tingkat pengembalian yang umum (*conventional*) bagi investasi yang telah diadakan dan resiko yang dihadapi, meskipun harga yang lebih tinggi dapat menghasilkan "return" yang lebih besar. Contoh penetapan harga yang bertujuan demikian ialah "target pricing".
- e. *Meningkatkan penjualan seluruh roduct line*, dengan cara menetapkan harga yang rendah bagi barang yang banyak disukai, untuk menarik sebanyak mungkin pembeli, yang diharapkan juga akan tertarik untuk membeli barang-barang lainnya. Penetapan harga seperti ini disebut "lossleader pricing".<sup>4</sup>

### 3. Faktor-faktor Penentuan Harga Jual

Selain menentukan tujuan penentuan harga, perusahaan juga harus mempertimbangkan faktor-faktor yang menentukan dalam penentuan harga jual. Faktor-faktor tersebut dapat dijadikan dasar dalam penentuan harga.

Menurut Mas'ud, faktor-faktor penentuan harga jual adalah :

- a. Faktor laba yang diinginkan meliputi, apakah pengembalian modal sudah mencukupi, berapa laba yang dibutuhkan untuk membayar deviden, berapa laba yang dibutuhkan untuk perluasan (ekspansi), berapa trend penjualan yang diinginkan.
- b. Faktor produk atau penjualan produk tersebut, meliputi apakah volume penjualan tersebut benar-benar bisa direalisasikan, apakah ada diskriminasi harga, apakah ada kapasitas menganggur, apakah harga tersebut logis diterapkan.
- c. Faktor biaya dan produk tersebut, meliputi apakah biaya variabel atau tetapnya tinggi, apakah harga tersebut merupakan harga pertama, apakah penggunaan modal sudah efektif, apakah ada biaya bersama karena ada produk campuran (biayanya menjadi satu untuk lebih dari satu produk).
- d. Faktor dari luar perusahaan, meliputi apakah permintaan pada produk tersebut *elastic* atau *in elastic*, siapa langganannya yang akan dicapai, apakah produknya di pasar yang homogen atau heterogen, persaingan tajam atau tidak.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Radiosunu, *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis*, (Yogyakarta: BPFE, 1986) hlm. 147-148

<sup>5</sup> Mas'ud, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 1981) hlm. 84

#### 4. Metode Penentuan Harga Jual

Menetapkan harga jual atas produksi yang dihasilkan merupakan pekerjaan yang tidak boleh diabaikan, karena kesalahan di dalam menetapkan harga jual akan berdampak langsung terhadap keberhasilan usaha. Dalam perusahaan kecil penetapan harga jual seringkali dilakukan oleh manajemen atas sementara pada perusahaan besar harga jual biasanya dilakukan oleh manajer divisi dengan memperhatikan berbagai faktor, diantaranya faktor persaingan, perilaku konsumen, sifat barang yang dijual dan lain-lain.

Dalam metode penentuan harga jual yang umum digunakan oleh perusahaan menurut Basu Swastha DH., adalah sebagai berikut:

##### a. *Cost Plus Pricing Method.*

Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit di tambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan (disebut margin) pada unit tersebut. Dalam metode ini harga pokok produksi terdiri dari biaya-biaya yang berkaitan dengan pembuatan produk baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap, yaitu: bahan baku langsung, upah langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead pabrik tetap. Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula, sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Total} + \text{Margin}$$

##### b. *Mark-Up Pricing Method.*

Metode ini banyak dipakai oleh para pedagang. Pedagang yang membeli barang-barang dagangan akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga beli dengan sejumlah *mark-up*. Formulasi lebih lanjut seperti dalam gambar di bawah ini:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark-Up}$$

Jadi, *mark-up* ini merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya. Keuntungan bisa diperoleh dari sebagian *mark-up* tersebut. Selain itu, pedagang tersebut juga harus mengeluarkan sejumlah biaya eksploitasi yang juga diambilkan dari sebagian *mark-up*.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Basu Swasta, *Azas-Azas...*, hlm. 154-155.

Sedangkan menurut Mulyadi, rumus penentuan harga jual dengan *cost plus pricing* yaitu :

$$\text{harga jual} = \text{taksiran biaya penuh} + \text{laba yang diharapkan}$$

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan : *full costing* dan *variabel costing*. Dalam pendekatan *full costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai terdiri dari unsur-unsur : harga pokok produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap) ditambah dengan biaya non produksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum). Dalam pendekatan *variabel costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur harga pokok produksi variabel (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel) ditambah dengan biaya nonproduksi variabel (biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi dan umum variabel) dan biaya tetap (biaya *overhead* pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum tetap).<sup>7</sup>

## B. Unsur-Unsur dalam Harga Jual Produk

### 1. Biaya

Satu-satunya yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Informasi biaya merupakan salah satu alat bantu yang penting bagi perusahaan dalam membuat keputusan penetapan harga jual. Biaya tersebut memberi informasi batas bawah harga

<sup>7</sup> Mulyadi, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat & Rekayasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm 349-350

jual suatu produk. Harga jual yang berada di bawah biaya penuh produk akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan

**a. Pengertian Biaya**

Slamet Sugiri mendefinisikan biaya (*cost*) sebagai suatu pengorbanan sumber daya ekonomis tertentu untuk memperoleh sumber daya ekonomi lainnya. Contohnya adalah sejumlah kas yang dikeluarkan (dikorbankan) untuk membeli barang dagangan. Kas dan barang dagangan adalah sumber daya ekonomis. Di satu pihak, kas perusahaan berkurang dan di lain pihak, barang dagangan bertambah. Dalam contoh ini, jumlah pengorbanan berupa kas untuk memperoleh barang dagangan adalah *cost* barang dagangan.<sup>8</sup>

Sedangkan beban adalah biaya yang telah terjadi (*expired cost*) yang dikurangkan dari penghasilan atau dibebankan pada periode yang bersangkutan, dimana pengorbanan terjadi. Untuk ini dapat berupa uang yang telah dikeluarkan, atau harta/fasilitas yang telah digunakan dalam rangka memperoleh pendapatan yang diperhitungkan dalam periode akuntansi dimana pendapatan diperhitungkan atau diakui. Misalnya pengeluaran uang untuk transportasi yang diperhitungkan dalam periode akuntansi, fasilitas sewa aktiva atau bunga, iklan, pegawai (beban sewa, beban bunga, dan beban iklan, beban gaji dan upah), yang telah dinikmati walaupun belum dibayar, nilai aktiva tetap yang diperhitungkan dan

---

<sup>8</sup> Slamet Sugiri, *Pengantar Akuntansi 2 Edisi Revisi*, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 1995), hlm. 271.

dibebankan (beban asuransi, beban penyusutan, beban amortisasi) pada periode akuntansi.<sup>9</sup>

#### b. Penggolongan Biaya

Penggolongan adalah proses pengelompokkan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih penting.<sup>10</sup> Dalam akuntansi biaya, umumnya penggolongan biaya ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep "*different costs for different purposes*". Mulyadi menggolongkan biaya menurut: obyek pengeluaran, fungsi pokok perusahaan, hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai, perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, serta atas dasar jangka waktu manfaatnya.<sup>11</sup>

Biaya yang digolongkan menurut obyek pengeluaran, nama obyek pengeluaran merupakan dasar dalam penggolongan biaya ini. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

Biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu: (1) Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik; (2) Biaya pemasaran, merupakan biaya-

<sup>9</sup> Mursyidi, *Akuntansi Biaya*, (Bandung: Refika Aditama, 2008), hlm. 14.

<sup>10</sup> Supriyono, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: BPFE, 1999), hlm. 35.

<sup>11</sup> Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: BP STI YKPN, 1993), hlm. 14.

biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk; (3) Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu: (1) Biaya langsung (*direct cost*), adalah biaya yang terjadi yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung; (2) Biaya tidak langsung (*indirect cost*), adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya pabrik tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik (*factory overhead costs*).<sup>12</sup>

Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi : (1) biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, (2) biaya semivariabel, adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, (3) biaya *semifixed*, adalah biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu, (4) biaya tetap, adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> *Ibid.*, hlm. 15-16.

<sup>13</sup> *Ibid.*, hlm. 16-17.

### c. Biaya Produksi

Dalam penentuan biaya produksi, biaya produksi perlu diklasifikasikan dengan benar dan jelas. Dalam penelitian ini penggolongan biaya yang digunakan adalah penggolongan biaya berdasarkan fungsi pokoknya dalam perusahaan, sehingga biaya produksi yang dikeluarkan meliputi:

#### 1) Biaya bahan baku

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian integral produk jadi. Biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai di dalam pengolahan produk.<sup>14</sup> Bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor atau dari pengolahan sendiri. Di dalam pembelian bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan uang sejumlah harga beli bahan baku saja, tetapi juga mengeluarkan biaya-biaya pembelian, penggudangan dan biaya-biaya perolehan lain. Sebelum perusahaan melakukan proses produksi pada umumnya terlebih dahulu menetapkan jumlah kebutuhan bahan baku yang akan digunakan.

Menurut Mulyadi, metode yang digunakan untuk menentukan harga pokok bahan baku yang dipakai dalam produksi yaitu:

- a) Metode Identifikasi Khusus (*Specific Identification Method*). Dalam metode ini, setiap jenis bahan baku yang ada digudang harus dipisahkan penyimpanannya dan diberi

---

<sup>14</sup> Supriyono, *Akuntansi Biaya...*, hlm. 20.

- tanda pada harga pokok per satuan berapa bahan baku tersebut dibeli;
- b) Metode Masuk Pertama Keluar Pertama (FIFO). Dalam metode ini, harga pokok per satuan bahan baku yang pertama masuk dalam gudang digunakan untuk menentukan harga bahan baku yang pertama kali dipakai;
  - c) Metode Masuk Terakhir Keluar Pertama (LIFO). Dalam metode ini, harga pokok per satuan bahan baku yang terakhir masuk dalam persediaan gudang, dipakai untuk menentukan harga pokok bahan baku yang pertama kali dipakai dalam produksi;
  - d) Metode Rata-Rata Bergerak (*Moving Average Method*). Dalam metode ini, persediaan bahan baku yang ada di gudang dihitung harga pokok rata-ratanya dengan cara membagi total harga pokok dengan jumlah satuannya;
  - e) Metode Biaya Standar. Dalam metode ini, bahan baku yang dibeli dicatat dalam kartu persediaan sebesar harga standar, yaitu harga taksiran yang mencerminkan harga yang diharapkan akan terjadi di masa yang akan datang;
  - f) Metode Rata-rata harga pokok bahan baku pada akhir bulan. Dalam metode ini, pada tiap akhir bulan dilakukan penghitungan harga pokok rata-rata per satuan tiap jenis persediaan bahan baku yang ada di gudang.<sup>15</sup>

Supriyono menyebutkan bahwa faktor yang menentukan harga pokok bahan yang dipakai adalah dengan metode akuntansi persediaan dan metode aliran harga pokok bahan. Dalam metode akuntansi persediaan, menyelenggarakan pencatatan persediaan bahan menggunakan metode akuntansi persediaan yaitu:

- a) Metode persediaan fisik. Metode ini hanya dapat digunakan oleh perusahaan yang relatif kecil dan mengumpulkan harga pokok produk berdasar proses, dimana fisik persediaan bahan masih memungkinkan diawasi secara langsung oleh manajemen perusahaan;
- b) Metode persediaan abadi atau terus-menerus. Metode ini umumnya dipakai oleh perusahaan yang relatif besar, baik yang menggunakan metode harga pokok pesanan maupun proses, sehingga manajemen tidak dapat secara langsung mengadakan pengawasan terhadap persediaan bahan, oleh

<sup>15</sup> Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: Badan Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN, 1993) hlm. 309.

karena itu diperlukan adanya sistem pengawasan internal atas bahan.<sup>16</sup>

## 2) Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja menggambarkan kontribusi manusia, yaitu karyawan perusahaan di dalam kegiatan perusahaan. Sesuai dengan fungsinya, biaya tenaga kerja dikelompokkan ke dalam :

- a) biaya tenaga kerja untuk fungsi produksi yang merupakan elemen biaya produksi;
- b) biaya tenaga kerja untuk fungsi pemasaran yang merupakan elemen biaya pemasaran;
- c) biaya tenaga kerja untuk fungsi administrasi dan umum yang merupakan elemen biaya administrasi dan umum.<sup>17</sup>

Pada perusahaan yang relatif kecil dimana jumlah karyawan juga relatif sedikit umumnya digunakan dua sistem penggajian, sebagian karyawan digaji dengan jumlah tetap per bulan dan sebagian lagi digaji atas dasar hari kerja atau jam kerja. Sedangkan pada perusahaan yang relatif besar, sifat produksinya massa, dan memiliki jumlah karyawan yang relatif banyak sistem penggajian dapat digunakan dasar kontrak perjanjian kerja dengan organisasi karyawan, penelitian atas produktivitas, evaluasi jabatan atau pekerjaan, program pembagian laba, program intensif, program jaminan upah minimum dan sebagainya.

Menurut Malayu S.P Hasibuan, sistem kompensasi (gaji, upah) yang umum diterapkan adalah :

---

<sup>16</sup> Supriyono, *Akuntansi Biaya...*, hlm. 419

<sup>17</sup> Supriyono, *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. (Yogyakarta: BPFE, 1987), hlm 447

a. Sistem waktu

Dalam sistem waktu, besarnya upah ditetapkan berdasarkan standar waktu seperti jam, minggu atau bulan.

b. Sistem hasil (*output*)

Dalam sistem hasil, besarnya upah ditetapkan atas kesatuan unit yang dihasilkan pekerja, seperti per potong, meter, liter dan kilogram. Besarnya upah selalu didasarkan kepada banyaknya hasil yang dikerjakannya. Sistem hasil ini tidak dapat diterapkan kepada karyawan tetap dan jenis pekerjaan yang tidak mempunyai standar fisik, seperti bagi karyawan administrasi.

c. Sistem borongan

Sistem borongan adalah suatu cara pengupahan yang penetapan besarnya jasa didasarkan atas volume pekerjaan dan lama mengerjakannya.<sup>18</sup>

3) **Biaya *Overhead* Pabrik**

Unsur ketiga dari biaya produksi adalah biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi yang termasuk dalam biaya *overhead* pabrik dikelompokkan menjadi beberapa golongan yaitu:

- a) Biaya bahan penolong, adalah biaya bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi, meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relatif kecil bila dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut;
- b) Biaya reparasi dan pemeliharaan, berupa biaya suku cadang, biaya bahan habis pakai dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan untuk keperluan perbaikan dan pemeliharaan

---

<sup>18</sup> Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*,(Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 123-125.

- emplasemen, perumahan, bangunan pabrik, mesin-mesin dan *equipment*, kendaraan, perkakas laboratorium dan aktiva tetap lain yang digunakan untuk keperluan pabrik;
- c) Biaya tenaga kerja tidak langsung, yaitu biaya tenaga kerja pabrik yang upahnya tidak dapat diperhitungkan secara langsung kepada produk atau pesanan tertentu;
  - d) Biaya yang timbul sebagai akibat penilaian terhadap aktiva tetap, antara lain biaya-biaya depresiasi emplasemen pabrik, bangunan pabrik, mesin dan *equipment*, perkakas laboratorium, alat kerja dan aktiva tetap lain yang digunakan di pabrik;
  - e) Biaya yang timbul sebagai akibat berlalunya waktu, antara lain adalah biaya-biaya asuransi gedung dan emplasemen, asuransi mesin dan *equipment*, asuransi kendaraan, asuransi kecelakaan karyawan dan biaya amortisasi kerugian *trial-run*;
  - f) Biaya *overhead* pabrik lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran yang tunai, seperti biaya reparasi yang diserahkan kepada pihak luar perusahaan, biaya listrik PLN dan sebagainya.<sup>19</sup>

Ditinjau dari perilaku unsur-unsur biaya *overhead* pabrik dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya *overhead* pabrik dapat dibagi menjadi tiga golongan : biaya *overhead* pabrik tetap, biaya *overhead* pabrik variabel, dan biaya *overhead* pabrik semi variabel.

#### d. Biaya Pemasaran

Maju tidaknya suatu perusahaan tergantung antara lain dari kemampuan perusahaan dalam memasarkan hasil produksinya. Tidak cukup bagi perusahaan untuk sekedar menghasilkan barang tanpa mampu menjualnya. Kegiatan penjualan ini memerlukan biaya yaitu biaya

<sup>19</sup> Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 206.

pemasaran. Menurut Supriyono biaya pemasaran adalah meliputi semua biaya dalam rangka menyelenggarakan pemasaran<sup>20</sup>, yaitu :

1) Biaya untuk memperoleh atau menimbulkan pesanan

Biaya memperoleh pesanan meliputi semua biaya yang terjadi dalam rangka untuk mencari atau menimbulkan pesanan dari pembeli kepada perusahaan. Dari segi fungsinya biaya ini dapat digolongkan menjadi dua kelompok, yaitu :

- a) Biaya promosi dan adpertensi, meliputi : gaji bagian promosi dan adpertensi, *supplies* untuk promosi dan adpertensi, barang contoh (*samples*), adpertensi dalam berbagai media, dan lain-lain.
- b) Biaya penjualan, meliputi : gaji penjual (*salesman*), komisi penjual, bonus penjual, perjalanan dinas penjual, gaji kantor penjualan, *supplies* kantor penjualan, biaya telpon penjualan, dan lain-lain.

2) Biaya untuk memenuhi atau melayani pesanan

Biaya memenuhi pesanan meliputi semua biaya yang terjadi dalam rangka memenuhi atau melayani pesanan yang diterima dari pembeli. Dari segi fungsinya biaya ini dapat digolongkan menjadi empat kelompok, yaitu:

- a) Biaya penggudangan dan penyimpanan, meliputi: gaji bagian gudang, *supplies* gudang, reparasi dan pemeliharaan gudang, penyusutan gudang dan peralatannya, asuransi gudang, penerangan gudang dan lain-lain. Dalam hal ini yang dimaksud gudang adalah gudang produk selesai.
- b) Biaya pengepakan dan pengiriman, meliputi: gaji bagian pengepakan dan pengiriman, *supplies* untuk pengepakan atau pembungkusan, biaya angkut barang yang dijual, biaya penyusutan kendaraan, reparasi dan pemeliharaan alat pengepakan dan pengiriman, *supplies* pengiriman, dan lain-lain.
- c) Biaya pemberian kredit dan pengumpulan piutang, meliputi: gaji bagian pemberian kredit dan pengumpulan piutang, *supplies* kantor, biaya bantuan hukum penagihan, kerugian piutang tidak tertagih, penyusutan peralatan, pemeliharaan peralatan, dan lain-lain.
- d) Biaya administrasi penjualan, meliputi: gaji bagian administrasi penjualan, *supplies* kantor, penyusutan peralatan, reparasi dan pemeliharaan peralatan, dan lain-lain.

<sup>20</sup> Supriyono, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*, (Yogyakarta: BPFE, 2000) hlm. 200-201.

Ditinjau dari segi mulai terjadinya biaya pemasaran, pengertian biaya pemasaran adalah semua biaya yang terjadi dalam rangka memasarkan produk atau barang dagangan, dimana biaya tersebut timbul dari saat produk atau barang dagangan siap dijual sampai dengan diterimanya hasil penjualan menjadi kas.

Kedua pengertian biaya pemasaran tersebut di atas memiliki lingkup yang lebih luas dibanding pengertian biaya pemasaran pada masa lalu yang hanya terbatas pada kegiatan penyampaian produk atau barang dagangan kepada pembeli.

#### e. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya ini terjadi dalam rangka penentuan kebijaksanaan, pengarahan dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Termasuk dalam biaya ini gaji pimpinan tertinggi perusahaan, personalia, sekretariat, akuntansi, hubungan masyarakat, keamanan, dan sebagainya.<sup>21</sup> Biaya administrasi dan umum dapat digolongkan atas dasar obyek dari biaya sebagai berikut:

- 1) Gaji dan upah, meliputi: gaji, insentif dan bonus, premi lembur, pajak pendapatan, dana pensiun, astek, tunjangan natura dan upah borongan.
- 2) Kesejahteraan karyawan meliputi: pengobatan karyawan, rekreasi dan olahraga, pendidikan dan perpustakaan, kesejahteraan dan lain-lain.
- 3) Biaya reparasi dan pemeliharaan, meliputi reparasi dan pemeliharaan untuk kendaraan kantor, peralatan kantor, emplasemen, taman, halaman kantor dan bangunan kantor.

---

<sup>21</sup> *Ibid.*, hlm. 21.

- 4) Biaya penyusutan aktiva tetap, meliputi penyusutan untuk kendaraan kantor, peralatan kantor, emplasemen, taman, halaman kantor, bangunan kantor.
- 5) Biaya administrasi dan umum lain-lain, meliputi: (1) biaya cetak, alat tulis, dan supplies kantor lainnya; (2) biaya telepon, telegram kantor; (3) biaya listrik dan air kantor; (4) biaya perjalanan dinas kantor; (5) biaya rapat dan pertemuan; dan (6) biaya akuntan; (7) biaya konsultan dan lain-lain; serta (8) biaya administrasi dan umum lain-lain.<sup>22</sup>

## 2. Laba

Kemampuan perusahaan untuk tetap dapat bersaing dalam kompetisi dengan perusahaan-perusahaan lainnya, menuntut perusahaan untuk dapat meningkatkan profitabilitas. Menurut Sartono,<sup>23</sup> profitabilitas ialah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang diperoleh dari hasil penjualan, pengembalian atas aktiva maupun modal perusahaan itu sendiri. Semakin besar tingkat keuntungan menunjukkan semakin baik manajemen dalam mengelola perusahaan.

Untuk mencapai laba yang direncanakan, perusahaan perlu merencanakan berapa tingkat laba yang akan dicapai oleh penjualan produknya. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajer penentu harga jual mempertimbangkan:

---

<sup>22</sup> *Ibid.*, hlm. 251-252.

<sup>23</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2001), hlm. 122.

- a. *Cost of capital*, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dilakukan dalam perusahaan. Besarnya *cost of capital* sangat dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.
- b. *Risiko bisnis*. Semakin besar risiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan, semakin besar persentase yang ditambahkan pada *cost of capital* didalam memperhitungkan laba yang ditambahkan di atas *cost of capital* menjadi lebih besar bila dibandingkan dengan bisnis yang beresiko rendah.
- c. *Besarnya capital employed*. Jumlah investasi (atau *capital employed*) yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa merupakan faktor yang menentukan besarnya laba yang diharapkan, yang diperhitungkan dalam harga jual. Semakin besar investasi yang ditanamkan dalam memproduksi dan memasarkan produk atau jasa, semakin besar pula laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual. Data besarnya *capital employed* secara kasar dapat dilihat dari jumlah aktiva yang tercantum dalam neraca awal tahun anggaran atau taksiran rata-rata total aktiva selama tahun anggaran, untuk perhitungan harga jual yang akan berlaku dalam tahun anggaran yang bersangkutan.<sup>24</sup>

## C. Harga Jual Perspektif Ekonomi Islam

### 1. Harga Jual

Dalam ekonomi Islam, Islam tidak memberikan kebebasan secara mutlak kepada para pedagang, menetapkan harga dengan sesuka hati, membeli dengan harga semurah-murahnya dan menjual dengan harga semahal-mahalnya seperti kaum *muthaffifin* (kaum yang curang)<sup>25</sup> :

الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ . وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وُزِنُوهُمْ يُخْسِرُونَ<sup>26</sup> .

Artinya : "(yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi".<sup>27</sup>

<sup>24</sup> Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 349-351.

<sup>25</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hlm. 173.

<sup>26</sup> QS. Al-Muthaffifin: 2-3.

<sup>27</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Al-Waah, 1989), hlm. 1035.

Di dalam peraturan sirkulasi atau perdagangan Islami terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih. Di antara norma itu adalah :

a. Jujur

Seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya dengan menjelaskan cacat barang dagangan yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli.

Lawan sifat jujur adalah menipu, yaitu menonjolkan keunggulan barang tetapi menyembunyikan cacatnya. Masyarakat umum sering tertipu oleh perlakuan para pedagang seperti ini. Mereka mengira suatu barang itu baik kualitasnya, namun ternyata sebaliknya. Hadis Nabi:

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ : ذَكَرَ رَجُلٌ لِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ يُخَدَعُ فِي الْبَيْعِ فَقَالَ : (( إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ )) . مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ.<sup>28</sup>

Artinya : “*Dari Ibnu ‘Umar, Ia berkata: Ada seorang terangkan kepada Rasulullah SAW bahwa Ia (selalu) ditipu orang dalam jual beli. Maka sabdanya: “Apabila engkau jual beli hendaklah engkau berkata: jangan tipu daya”.*<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram*, (Beirut: Darul Kitab, 1995), Hadis no. 849. hlm. 145.

<sup>29</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Tarjamah Bulughul Maram*. alih bahasa A.Hassan. (Bangil: Pustaka Tamaam, 1996, hlm. 425.

Selain menjelaskan cacat barang, pedagang juga harus bersikap jujur dalam menetapkan harga kini dan tidak menyembunyikannya. Nabi Muhammad sendiri melarang mencegat pembeli yang dalam perjalanan menuju ke pasar.

وَعَنْ طَاوُسٍ عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: ((لَا تَلْقُوا الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ)) قُلْتُ لِابْنِ عَبَّاسٍ: مَا قَوْلُهُ: ((وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ؟)) قَالَ: لَا يَكُونُ لَهُ سِمْسَارًا. مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ، وَاللَّفْظُ لِلْبُخَارِيِّ.<sup>30</sup>

Artinya : "Dari Thawus dari Ibnu 'Abbas. Ia berkata: Telah bersabda Rasulullah SAW: janganlah kamu papak qafilah-qafilah dan janganlah orang kota jualkan buat orang desa. Saya bertanya kepada Ibnu 'Abbas: Apa (arti)? Sabdanya: "Dan janganlah orang kota jualkan buat orang desa?" Ia jawab: (Artinya) janganlah ia jadi perantara baginya".<sup>31</sup>

Menurut Imam Ghazali, pelarangan ini menunjukkan bahwa para pembeli dan penjual tidak boleh menyembunyikan harga pasar.<sup>32</sup>

b. Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba.

Dalam Islam, adil didefinisikan sebagai tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Allah menyukai orang yang bersikap adil dan sangat memusuhi kezaliman, bahkan melaknatnya. Firman Allah :

أَلَا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿٣٣﴾

<sup>30</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram...*, hlm. 141.

<sup>31</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani *Tarjamah Bulughul...*, hlm. 414

<sup>32</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hlm.

<sup>33</sup> QS. Al-Huud: 18.

Artinya: "Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim".<sup>34</sup>

Di antara tanda keadilan adalah haramnya bermuamalah dengan riba. Al-Qur'an mengisyaratkan bahwa Allah dan Rasul-Nya memerangi pelaku-pelakunya.

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ <sup>ط</sup> وَإِنْ تَابْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ  
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ <sup>35</sup> ﴿٣٥﴾

Artinya: "Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya".<sup>36</sup>

c. Tidak memaksakan harga

Menurut Adiwarman Karim, penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran.<sup>37</sup> Dalam konsep Islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut.

Dalam paragraf yang agak panjang, Al-Ghazali menjelaskan proses pertukaran sukarela yang membentuk harga pasar, sebagai berikut:

"Petani, pengrajin besi dan tukang kayu boleh jadi hidup di suatu masa ketika alat-alat pertanian tidak tersedia. Oleh karena itu, petani memerlukan pengrajin besi dan tukang kayu, demikian pula

<sup>34</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 329.

<sup>35</sup> QS. Al-Baqarah: 279.

<sup>36</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 70.

<sup>37</sup> Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Penerbit IIT Indonesia, 2003), hlm. 132.

sebaliknya mereka memerlukan petani. Secara alamiah, setiap pihak ingin memenuhi kebutuhannya dengan menukarkan sebagian dari yang apa dimilikinya. Namun, sangat mungkin terjadi ketika tukang kayu ingin makanan yang dapat ditukar dengan alat-alat pertanian, ternyata tukang kayu tidak membutuhkan makanan. Kondisi seperti ini tentu menimbulkan masalah. Oleh karena itu, muncul dorongan-dorongan untuk menciptakan perdagangan, dimana alat-alat pertanian dan makanan dapat disimpan untuk dijual kemudian hari. Lalu, datanglah konsumen yang memerlukan semua barang itu, sehingga pasar pun didirikan. Petani membawa produksinya ke pasar dan jika tidak dapat menjualnya segera atau menukarkan apa yang dimiliki, maka iapun menjual barangnya dengan harga lebih rendah ke pedagang. Oleh pedagang, barang itu disimpan lebih dulu agar kelak dapat dijualnya lagi ke pembeli lain sebagai keuntungan. Mekanisme pertukaran seperti ini merupakan sesuatu yang alamiah dan terjadi untuk setiap barang apapun”.<sup>38</sup>

Nabi menganjurkan umatnya untuk memanfaatkan mekanisme pasar dalam penyelesaian masalah ekonomi dan menghindari sistem penetapan harga (*tas'ir*) oleh otoritas negara kalau tidak perlu diperlukan. Ini sesuai dengan hadis Nabi, sebagai berikut:

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ: غَلَا السِّعْرُ فِي الْمَدِينَةِ عَلَىٰ عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، غَلَا السِّعْرُ، فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: ((إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّازِقُ، وَإِنِّي لَا أَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ تَعَالَىٰ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ)).  
رَوَاهُ الْخَمْسَةُ إِلَّا النَّسَائِيَّ، وَصَحَّحَهُ ابْنُ حِبَّانَ.<sup>39</sup>

Artinya: “Dari Anas bin Malik. Ia berkata: pernah naik harga (barang-barang) di Madinah di zaman Rasulullah SAW. Orang-orang berkata: “Ya Rasulullah telah naik harga; karena itu tetapkanlah harga bagi kami”. Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah itu penatap harga, yang menahan, yang melepas, yang member rizqi, dan sesungguhnya aku harap bertemu Allah di

<sup>38</sup> Arif Hoetoro, *Ekonomi Islam (Pengantar Analisis Kesenjangan dan Metodologi)*, (Malang: FE-Universitas Brawijaya, 2007), hlm. 125.

<sup>39</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram...*, hlm. 142.

*dalam keadaan tidak seorangpun dari kamu menuntut aku lantaran menzhalimi di jiwa atau di harga".<sup>40</sup>*

Jelasnya, dalam Islam otoritas negara dilarang mencampuri, memaksa orang menjual barang pada tingkat harga yang tidak mereka ridai. Islam menganjurkan agar harga diserahkan pada mekanisme pasar sesuai kekuatan permintaan dan penawaran. Pemerintah tidak boleh memihak pembeli dengan mematok harga yang lebih rendah atau memihak penjual dengan mematok harga tinggi.<sup>41</sup>

Majelis Ulama Fikih yang ikut dalam Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang diadakan dalam pertemuan kelima di Kuwait per Tanggal 1-6 Jumadil Ula 1409 H, bertepatan dengan 10-15 Desember 1988 M, telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang, sebagaimana dikutip oleh Shalah ash-Shawi & Abdullah al-Mushlih, mereka membuat ketetapan sebagai berikut:

*Pertama*, hukum asal yang diakui oleh *nash* dan kaidah-kaidah syariat adalah membiarkan umat bebas dalam jual beli mereka, dan mengoperasikan harta benda mereka dalam bingkai hukum syariat Islam yang penuh perhatian dengan segala kaidah di dalamnya. Hal itu sesuai dengan firman Allah:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾<sup>42</sup>

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

<sup>40</sup> Ibnu Hajar Al-Aṣqalani, *Tarjamah Bulughul...*, hlm. 416.

<sup>41</sup> Ilfi Nur Diana, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Malang: UIN Malang Press) hlm. 52-53.

<sup>42</sup> QS. An-Nisa: 29.

*di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*"<sup>43</sup>

*Kedua*, tidak ada standarisasi dalam mengambil keuntungan yang mengikat para pedagang dalam melakukan berbagai transaksi jual beli mereka. Hal itu dibiarkan sesuai kondisi dunia usaha secara umum dan kondisi pedagang dan kondisi komoditi barang dagangan, namun dengan tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam Islam, seperti sikap santun, *qana'ah*, toleransi dan memudahkan.

*Ketiga*, terdapat banyak dalil-dalil dalam ajaran syariat yang mewajibkan segala bentuk *mu'amalah* bebas dari hal-hal yang diharamkan atau bersentuhan dengan hal-hal yang haram, seperti penipuan, kecurangan, manipulasi, memanfaatkan ketidaktahuan orang lain, memanipulasi keuntungan (memonopoli penjualan), yang kesemuanya adalah mudarat bagi masyarakat umum maupun kalangan khusus.

*Keempat*, pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standar harga kecuali kalau melihat adanya ketidakberesan harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat. Dalam kondisi demikian, pemerintah boleh turut campur dengan berbagai sarana yang memungkinkan untuk mengatasi berbagai faktor dan sebab ketidakberesan, kenaikan harga dan kamufase berat tersebut.<sup>44</sup>

## 2. Biaya dalam Islam

Biaya dalam Islam disebut *ujrah*. Modal (sebagai hak milik) adalah amanah dari Allah yang wajib dikelola secara baik. Manusia atau para pengusaha hanya diamanahi oleh Allah untuk mengelola harta atau modal itu sehingga modal itu dapat berkembang. Terhadap perlakuan modal dan pengeluaran biaya sebagai salah satu faktor produksi, Islam memiliki terapi,<sup>45</sup> antara lain:

- a. Tidak boleh menggunakan modal dalam produksi secara boros.

Sikap boros adalah sikap manusia yang melampaui batas kewajaran. Boros hampir sama dengan *mubazir*. Arti *mubazir* adalah

<sup>43</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 122.

<sup>44</sup> Shalah ash-Shawi & Abdullah al-Mushlih, *Ma La Yasa' at-Tajira Jahluhu*, alih bahasa: Abu Umar Basyir, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2008), hlm. 82-83.

<sup>45</sup> Rustam Effendi, *Produksi Dalam Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2003) hlm. 63.

menghambur-hamburkan uang tanpa ada kemaslahatan atau tanpa mendapatkan ganjaran pahala. Allah berfirman:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴿٦٧﴾<sup>46</sup>  
 Artinya: “Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian “.<sup>47</sup>

b. Pembayaran gaji pekerja harus sesuai dengan ketentuan gaji dalam Islam

Islam menganjurkan agar pengusaha memberikan upah kepada pekerja secara pantas dan adil. Pada saat akan mempekerjakan orang lain, maka terlebih dahulu harus dijelaskan jenis pekerjaan, jangka waktunya serta besarnya upah yang akan diterima pekerja. Jenis pekerjaan harus sesuai dengan kapasitas pekerja yang wajar (sesuai dengan kemampuannya). Hal tersebut sesuai dengan ayat berikut ini:

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا<sup>48</sup>

Artinya: “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”.<sup>49</sup>

Mengenai besarnya upah, Allah telah mengisyaratkan bahwa seseorang dijanjikan balasan atas pekerjaan yang baik atau tercela.

Firman Allah :

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ﴿٢٥﴾<sup>50</sup>

<sup>46</sup> QS. Al-Furqan: 67

<sup>47</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 568.

<sup>48</sup> QS. Al-Baqarah: 286

<sup>49</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 72.

Artinya: "Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya."<sup>51</sup>

Untuk mengetahui definisi upah versi Islam secara menyeluruh, ada baiknya jika kita melihat terlebih dahulu Surat At-Taubah: 105, berbunyi:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ<sup>52</sup>

Artinya : " Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan".<sup>53</sup>

Ayat di atas memberikan gambaran bagaimana upah diberikan kepada seorang pekerja. Barangsiapa yang mengerjakan sesuatu pekerjaan yang berat sudah barang tentu ia akan memperoleh imbalan yang lebih banyak, demikian pula sebaliknya orang yang melakukan pekerjaan yang ringan maka akan mendapatkan bayaran sedikit.<sup>54</sup> Demikian juga dengan An-Nahl: 97, berbunyi:

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً  
وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ<sup>55</sup>

<sup>50</sup> QS. Al-Zalzalah: 7

<sup>51</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 1087.

<sup>52</sup> QS. At-Taubah: 105.

<sup>53</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 298.

<sup>54</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004) hlm. 331.

<sup>55</sup> QS. An-Nahl: 97.

Artinya: *“Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang Telah mereka kerjakan.”*<sup>56</sup>

Maksud dari kata balasan dalam ayat tersebut adalah upah atau kompensasi. Jadi dalam Islam, jika seseorang mengerjakan pekerjaan dengan niat karena Allah (amal shaleh) maka ia akan mendapatkan balasan baik di dunia (berupa upah) maupun di akhirat (berupa pahala), yang berlipat ganda.<sup>57</sup> Dari dua ayat di atas dapat kita simpulkan bahwa upah dalam konsep Islam memiliki dua aspek, yaitu dunia dan akhirat. Proses penentuan upah yang Islami berasal dari dua faktor, obyektif dan subyektif. Obyektif adalah upah ditentukan melalui pertimbangan tingkat upah di pasar tenaga kerja, sedangkan subyektif adalah upah ditentukan melalui pertimbangan sosial. Maksud dari pertimbangan sosial adalah nilai-nilai kemanusiaan dari tenaga kerja tersebut.

Berdasarkan hal-hal tersebut di atas dan kaidah-kaidah lainnya, para Fuqaha mensyaratkan agar upah pekerjaan itu diketahui, dan pekerjaannya juga diketahui dan terbatas. Mereka menetapkan harus dibayarkannya upah pada saat habisnya masa kontrak. Juga mereka membagi macam-macam upah buruh pada saat habisnya masa kontrak. Juga mereka membagi macam-macam upah buruh menurut ukuran kerja

<sup>56</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 417.

<sup>57</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*. (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 155.

dalam soal memberi sewa, memperdagangkan harta orang (*mudarabah*) dan lain-lain.

Islam juga menerima kehadiran upah minimum. Allah berfirman:

<sup>58</sup> إِنَّ لَكَ أَلَّا تَجُوعَ فِيهَا وَلَا تَعْرَىٰ ﴿١١٨﴾ وَأَنَّكَ لَا تَظْمَأُ فِيهَا وَلَا تَصْحَىٰ ﴿١١٩﴾

Artinya: “*Sesungguhnya kamu tidak akan kelaparan di dalamnya dan tidak akan telanjang. Dan Sesungguhnya kamu tidak akan merasa dahaga dan tidak (pula) akan ditimpa panas matahari di dalamnya.*”<sup>59</sup>

Dari ayat tersebut, dapat dipahami bahwa besaran gaji dikaitkan dengan hak dasar untuk hidup (*hifz al-nafs*) secara layak, bukan semata-mata oleh sejauh mana produktivitas mereka. Dengan demikian, dalam Islam, gaji yang layak bukanlah semata-mata konsesi karyawan-perusahaan, tetapi merupakan hak asasi yang dapat dipaksakan oleh kekuasaan negara. Perusahaan harus memberikan gaji minimum yang bisa menutupi keperluan dasar hidup yang meliputi makanan, pakaian, tempat tinggal, dan sebagainya.

c. Setiap pengeluaran harus dicatat dengan cermat dan teliti

Dalam proses administrasi dan perjanjian-perjanjian bisnis harus dilakukan dengan ketelitian dan kecermatan karena aktifitas bisnis tidak hanya dilakukan sesama manusia tetapi juga dilakukan antara manusia dengan Allah. Allah berfirman:

<sup>58</sup> QS. Thaahaa: 118-119.

<sup>59</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 490.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ  
بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ<sup>60</sup>

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar".<sup>61</sup>

### 3. Laba Dalam Islam

Islam memberi kebebasan kepada pedagang dan tidak menerapkan standarisasi laba. Tidak ada dalil dalam syariat sehubungan dengan jumlah tertentu dari keuntungan sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram, sehingga menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Hal itu karena beberapa hikmah diantaranya:

- a. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit, menurut kebiasaan. Sementara bila perputarannya lambat, keuntungannya banyak.
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tertunda. Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih sedikit dari pada penjualan bentuk kedua.
- c. Perbedaan komoditi yang dijual, antara komoditi primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditi *lux*, yang keuntungannya dlebihkan menurut kebiasaan, karena kurang dibutuhkan (sehingga jarang laku).<sup>62</sup>

<sup>60</sup> QS. Al-Baqarah: 282

<sup>61</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 70.

<sup>62</sup> Shalah ash-Shawi & Abdullah al-Muslih, alih bahasa: Abu Umar Basyir, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. (Jakarta: Darul Haq, 2008), hlm. 80.

Namun demikian, Islam mengajurkan kepada para pedagang untuk tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam Islam dengan cara tidak mengambil keuntungan yang diharamkan dalam Islam,<sup>63</sup> antara lain:

- a. *Keuntungan dari meperdagangkan komoditi haram.* Segala yang muncul dari hasil memperjualbelikan komoditi haram, adalah termasuk usaha kotor yang diwadahi oleh transaksi yang rusak pula. Contohnya, memperjualbelikan minuman keras, narkoba, bangkai, daging babi, segala sesuatu yang membahayakan orang seperti makanan-makanan rusak, minuman-minuman tidak sehat serta berbagai bahan makanan berbahaya dan sejenisnya.
- b. *Keuntungan dari perdagangan curang dan manipulasi.* Yakni dengan cara menyembunyikan cacat barang dagangan dengan tampilan yang berbeda dari sebenarnya, dengan trik yang dapat mengelabui pembeli dan mengaburkan penglihatannya.
- c. *Keuntungan melalui penimbunan barang dagangan.* Menimbun yang dimaksud di sini adalah segala pencekalan komoditi seperti makanan pokok dan yang lainnya yang berakibat membahayakan orang banyak. Demikian menurut pendapat yang tepat dari para ulama. Namun dosa menimbun makanan pokok dalam penjualan itu lebih besar, karena orang amat membutuhkannya. Rasulullah Saw. bersabda:

وَعَنْ مَعْمَرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِيٌّ)). رَوَاهُ مُسْلِمٌ.<sup>64</sup>

<sup>63</sup> *Ibid.*, hlm. 80

Artinya: "Dari Ma'mar bin 'Abdullah, dari Rasulullah Saw., sabdanya:

"Tidak menimbun melainkan orang yang berdosa".<sup>65</sup>

Penimbunan barang bertentangan dengan prinsip Islam. Masyarakat pasti tidak rela dengan pergerakan harga yang tidak wajar ini dan juga meresahkan mereka.

Islam memberikan visi bisnis yang jelas yaitu visi bisnis masa depan yang bukan semata-mata mencari keuntungan sesaat tetapi merugikan melainkan mencari keuntungan yang secara hakikat baik dan berakibat pula bagi kesudahannya (pengaruhnya). Firman Allah :

مَنْ كَانَ يُرِيدُ الْعَاجِلَةَ عَجَلْنَا لَهُ فِيهَا مَا نَشَاءُ لِمَنْ نُرِيدُ ثُمَّ جَعَلْنَا لَهُ جَهَنَّمَ  
يَصْلَاهَا مَذْمُومًا مَدْحُورًا ﴿١٨﴾ وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ وَسَعَىٰ لَهَا سَعْيَهَا وَهُوَ مُؤْمِنٌ  
فَأُولَٰئِكَ كَانَ سَعْيُهُمْ مَشْكُورًا ﴿١٩﴾<sup>66</sup>

Artinya : "Barangsiapa menghendaki kehidupan sekarang (duniawi), Maka Kami segerakan baginya di dunia itu apa yang Kami kehendaki bagi orang yang Kami kehendaki dan Kami tentukan baginya neraka Jahannam; ia akan memasukinya dalam Keadaan tercela dan terusir. Dan Barangsiapa yang menghendaki kehidupan akhirat dan berusaha ke arah itu dengan sungguh-sungguh sedang ia adalah mukmin, Maka mereka itu adalah orang-orang yang usahanya dibalasi dengan baik".<sup>67</sup>

Muslim yang terbaik adalah yang memperhatikan urusan dunia ini seperti halnya urusan akhirat. Bukanlah yang terbaik meninggalkan dunia ini untuk akhirat maupun lalaikan akhirat untuk dunia ini; yang terbaik

<sup>64</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul...*, Hadis no. 834, hlm. 142.

<sup>65</sup> Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Tarjamah Bulughul...*, hlm. 417.

<sup>66</sup> QS. Al-Isra: 18-19.

<sup>67</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 427.

adalah yang mengambil dari dunia ini seperti halnya akhirat.<sup>68</sup> Firman

Allah:

وَأَتَّبِعْ فِي مِمَّا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ  
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾<sup>69</sup>

Artinya: "Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan".<sup>70</sup>

<sup>68</sup> Veithzal Rivai & Andi Buchari, *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi SOLUSI!*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2009), hlm. 120.

<sup>69</sup> QS Al-Qashash: 77.

<sup>70</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 623.

**BAB III**  
**PENETAPAN HARGA JUAL GENTENG**  
**UD. SUPER ABADI PANCASAN**



**A. Deskripsi Perusahaan**

**1. Sejarah Singkat**

Perusahaan genteng “Super Abadi” merupakan perusahaan perseorangan yang bergerak dalam bidang pembuatan genteng. Perusahaan yang didirikan pada tahun 1993 oleh Bapak Jamali itu, sekarang tumbuh menjadi perusahaan yang cukup besar di daerah Ajibarang. Perkembangan yang cukup pesat ini disebabkan sejak berdirinya perusahaan mulai mengadakan perubahan dari sistem produksi tradisional hingga sistem mesin, yaitu sistem produksi dengan menggunakan sistem press. Selain mengadakan perubahan sistem produksi, usaha lain yang intensif yaitu usaha pemasaran dengan cara pembelian langsung pada perusahaan dan pengembangan produk.<sup>1</sup> Kedua faktor di atas merupakan faktor-faktor pendukung bagi perusahaan sehingga mengalami perkembangan yang cukup pesat, selain hal utama yaitu pengelolaan perusahaan yang cukup baik. Adapun tujuan didirikan perusahaan yaitu:

1. Mendapatkan laba
2. Membantu masyarakat dalam mencukupi kebutuhan genteng

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Bapak Jamali, Pemilik UD. Super Abadi Pancasan, pada Tanggal 22 November 2011 di perusahaan genteng UD. Super Abadi.

3. Menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar perusahaan.
4. Membantu program pemerintah dalam bidang perekonomian, dalam usaha meningkatkan pendapatan masyarakat melalui industri genteng.

UD Super Abadi memproduksi eternit dan 5 macam jenis genteng, yaitu genteng biasa, magas, morando, morando glasur dan krepus. Namun karena banyaknya permintaan genteng morando, maka perusahaan menghentikan sementara produksi 4 macam genteng lainnya. Produksi eternit juga dihentikan karena kurang laku di pasar.

## 2. Lokasi Perusahaan

Pemilihan lokasi yang tepat merupakan salah satu aset yang penting, karena hal ini dapat membantu perusahaan dalam pengoperasiannya. Penentuan lokasi perusahaan bersifat jangka panjang, karena setiap perusahaan tentu ingin mengembangkan usahanya agar lebih besar dari masa berdirinya. Melihat pertimbangan tersebut, maka perusahaan genteng "Super Abadi" memilih lokasi di Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang. Alasan dipilih lokasi ini karena :

1. Lokasi perusahaan mudah dijangkau.
2. Transportasinya mudah.
3. Adanya kemungkinan perluasan usaha.<sup>2</sup>

Adapun batas-batas lokasi UD. Super Abadi, adalah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Terminal Ajibarang

---

<sup>2</sup> *Observasi* Penulis pada Tanggal 22 November 2011.

2. Sebelah Timur berbatasan dengan Persawahan desa Pancasan.
3. Sebelah Selatan berbatasan pemukiman penduduk.
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Jalan Ajibarang-Wangon.<sup>3</sup>

### 3. Struktur Organisasi

Setiap perusahaan memerlukan kerja sama antara atasan dan bawahannya. Tanpa ada kerja sama yang baik, sulit untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Kerja sama yang baik memerlukan pengorganisasian yang baik pula. Organisasi dibentuk untuk mempermudah pimpinan dalam mengawasi pelaksanaan tanggung jawab dari masing-masing karyawan dalam perusahaan.

Melihat struktur organisasinya, perusahaan genteng "Super Abadi" menggunakan sistem organisasi garis. Dalam struktur organisasi ini kekuasaan mengalir secara langsung dari pimpinan ke kepala bagian dan kemudian ke karyawan di bawahnya. Pada organisasi garis ini, pengawasan dan perencanaan bertumpu pada pimpinan umum.

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Jamali, Pemilik UD. Super Abadi Pancasan, pada Tanggal 22 November 2011 di perusahaan genteng UD. Super Abadi



Adapun perincian tugas masing-masing bagian pada perusahaan genteng Super Abadi Pancasan, adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan Perusahaanaan: bertugas menentukan kebijaksanaan umum perusahaan serta hubungan dengan pihak luar. Pimpinan perusahaan dipegang oleh pemilik UD. Super Abadi yaitu Bapak Jamali dan istrinya yaitu Ibu Suminah.
2. Sekretaris: bertugas membantu pimpinan ataupun wakil perusahaan, seperti mencatat semua transaksi yang terjadi baik mengenai penjualan maupun pembelian bahan baku dan lain-lain.
3. Bendahara: bertugas mencatat semua transaksi penjualan maupun pembelian bahan baku, melakukan pembayaran, penerimaan uang, dan segala hal yang berhubungan dengan finansial.

4. Bagian Produksi: tugas yang dilakukan adalah: Melakukan kegiatan produksi dan menjaga kualitas produk;
5. Mandor: Bertugas mengawasi karyawan dalam menjalankan tugasnya.
6. Bagian Pemasaran: tugas yang dilakukan adalah: melakukan penjualan dan melakukan pengiriman barang.
7. Bagian Perlengkapan/*support*: tugas yang dilakukan adalah: melakukan pembelian bahan baku dan bahan lain, mempersiapkan peralatan produk dan mengawasi mesin-mesin sehingga dapat beroperasi secara optimal.<sup>4</sup>  
Tenaga *support* disebut juga pembantu umum.

#### 4. Keadaan Tenaga Kerja

Perusahaan genteng “Super Abadi” mempunyai karyawan sebanyak 86 orang yang terdiri dari 2 orang tenaga administrasi, 2 orang mandor, 6 orang supir, 5 orang bagian perlengkapan, 6 orang bagian pemasaran, dan 65 orang bagian produksi. Para pekerja atau karyawan berasal dari dua sumber, yaitu dari masyarakat dan kerabat dekat. Adapun tata tertib jam kerja karyawan yang digunakan untuk memperlancar aktifitas perusahaan, diperlukan pengaturan jam kerja agar tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai waktu yang telah ditentukan, biasanya dalam 1 minggu 6 hari kerja, libur pada hari Jumat,<sup>5</sup> uraiannya sebagai berikut:

1. Jam kerja pagi pukul : 08.00 – 12.00
2. Jam istirahat pukul : 12.00 – 13.00

---

<sup>4</sup> *Wawancara* dengan Bapak Jamali, Pemilik UD. Super Abadi Pancasan, pada Tanggal 22 November 2011 di perusahaan genteng UD. Super Abadi.

<sup>5</sup> *Wawancara* dengan Ibu Suminah, Pemilik UD. Super Abadi Pancasan, pada Tanggal 28 November 2011 di perusahaan genteng UD. Super Abadi.

3. Jam kerja siang pukul: 13.00 – 16.00

## B. Proses Produksi

Bahan-bahan yang dipakai untuk memproduksi genteng di UD. Super Abadi Pancasan adalah sebagai berikut:

1. Bahan baku tanah liat.
2. Bahan baku pasir, digunakan sebagai campuran bahan baku tanah liat.
3. Minyak pelicin, yaitu minyak dari limbah pembuatan minyak sawit sebagai pelicin agar tanah tidak lengket di dalam mencetak genteng.
4. Solar, sebagai pembangkit diesel dan mesin molen.
5. Kayu bakar, digunakan untuk proses pembakaran genteng.

Proses produksi untuk produk yang dihasilkan oleh UD. Super Abadi Pancasan pada prinsipnya melalui sebagai berikut :



**Proses 1. Persiapan Bahan Baku**

Untuk pembuatan genteng, tanah yang digunakan tidak boleh banyak mengandung air, karena akan mengakibatkan genteng yang sudah jadi menjadi retak-retak. Tanah yang digunakan ialah tanah yang mempunyai kedalaman minimal 30 cm sampai 300 cm. Tanah yang diambil selanjutnya dicampur pasir, disiram dengan air secukupnya, kemudian diinjak-injak. Kalau sudah lengket maka pengolahan tanah dianggap selesai.

**Proses 2. Pengolahan Bahan Baku dan Pematatan Tanah**

Tanah yang sudah empuk siap dibawa ke penggilingan. Untuk membuat tanah lebih elastis, tanah tersebut diinjak-injak kemudian dimasukkan ke dalam mesin penggilingan untuk dihaluskan. Kemudian tanah yang sudah halus kemudian dibawa ke mesin pematatan untuk dibuat persegi panjang dengan ukuran tertentu menurut jenisnya. Tanah yang sudah terbentuk disebut kuweh, kemudian disusun berjajar selama dua hari sebelum dicetak.

**Proses 3. Pembentukan atau Pencetakan Genteng**

Kuweh yang sudah siap diolah kemudian dibawa ke mesin cetak untuk dicetak menjadi genteng. Pertama kali yang dilakukan adalah membanting kuweh supaya permukaan lebih halus kemudian diolesi dengan minyak pelicin. Selanjutnya dimasukkan mesin press setelah itu diletakkan di atas nampan yaitu alat yang terbuat dari kayu berbentuk persegi panjang. Dalam proses ini tepi genteng dihaluskan kemudian disusun di rak.

#### **Proses 4. Pengeringan dan Pembakaran**

Setelah enam hari dalam rak, dilakukan pembalikan agar pengeringan merata. Agar genteng tersebut benar-benar kering, dilakukan penjemuran dengan sinar matahari. Kemudian setelah benar-benar kering, selanjutnya genteng dibakar dalam tungku pembakaran.

#### **Proses 5. Pembongkaran dan seleksi**

Setelah genteng dibakar, maka genteng akan dibongkar dari tungku pembakaran dan dilakukan proses seleksi untuk memilih genteng yang layak jual dan yang tidak layak jual.<sup>6</sup>

### **C. Pemasaran Produk**

Daerah pemasaran produk genteng UD. Super Abadi Pancasan meliputi Tegal, Pemalang, Slawi dan Cilacap. Sistem pemasarannya menggunakan sistem:

Produsen → Konsumen (Depot Genteng)

Selama ini perusahaan tidak menjual ke konsumen pemakai dikarenakan permintaan dari depot genteng yang telah berlangganan begitu banyak.

### **D. Penentuan Harga Jual Produk Genteng UD. Super Abadi**

Metode penentuan harga yang dipakai industri genteng UD Super Abadi adalah metode *cost-plus pricing* yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Dengan demikian, ada dua unsur

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Sukir dan Bapak Surip, mandor produksi UD. Super Abadi Pancasan, pada Tanggal 22 November 2011 di perusahaan genteng UD. Super Abadi.

yang dipakai dalam metode penentuan harga jual ini yaitu biaya dan laba. Untuk mengetahui penetapan harga jual Industri Genteng UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas, peneliti menggunakan metode *cost plus pricing*, yaitu dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

$$\text{Biaya Penuh} = \text{Biaya Produksi} + \text{Biaya Adm. \& Umum} + \text{Biaya Pemasaran}$$

Dalam satu bulan UD. Super Abadi memproduksi genteng sebanyak 200.000 buah. Berikut ini diuraikan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi genteng UD. Super Abadi per satu bulan, yaitu sebagai berikut:

### **1. Biaya Produksi**

#### **a. Biaya Bahan Baku**

Unsur-unsur biaya bahan baku di UD. Super Abadi Pancasan adalah:

##### **1) Tanah**

Bahan baku tanah dibeli di Desa Jetis, Kabupaten Purbalingga. Sampai saat ini belum ditemukan tanah yang kualitasnya sama dengan tanah di Desa Jetis. Oleh karena itu, ada ketakutan para pengusaha genteng jika tanah di Desa Jetis habis. Untuk itu, para pengusaha genteng sedang mencari bahan baku tanah di daerah lain yang kualitasnya sesuai untuk pembuatan genteng. Adapun harga tanah per kubik adalah Rp.125.000,-. Dalam satu bulan UD. Super Abadi membutuhkan tanah sebanyak 300 kubik, atau Rp. 37.500.000,-.

## 2) Pasir

Untuk bahan baku pasir, perusahaan genteng "Super Abadi" mendapat pasokan dari Daerah Cilacap. Bahan baku pasir digunakan sebagai bahan campuran dengan tanah dalam pembuatan genteng dengan komposisi campuran 12 kubik tanah dicampur dengan 4 kubik pasir. Harga 4 kubik pasir adalah Rp. 310.000,-. Untuk satu bulan UD. Super Abadi membutuhkan biaya untuk pembelian pasir sebesar Rp. 7.750.000,-.

## 3) Biaya transportasi untuk pembelian bahan baku tanah

Biaya transportasi pembelian bahan baku tanah merupakan unsur dari biaya bahan baku. Biaya ini ditambahkan dalam pembelian bahan baku tanah. Dalam sekali pembelian tanah membutuhkan biaya sebesar Rp.200.000,- jadi dalam satu bulan perusahaan genteng membutuhkan Rp. 5.000.000,-.

## b. Biaya Tenaga Kerja

Dalam pembuatan genteng di UD Super Abadi, yang terlibat dalam proses produksi membutuhkan tenaga kerja yang tidak sedikit. Tenaga kerja di UD. Super Abadi terbagi menjadi 6 bagian. Upah untuk tenaga kerja bagian produksi dibayarkan setiap satu minggu sekali. Besarnya upah yang diberikan yaitu ada 2 : upah harian tetap dan upah satuan berdasarkan hasil pekerjaan yang telah diselesaikan untuk tenaga kerja cetak yaitu sebesar Rp 90,- per genteng.

Berikut ini adalah uraian biaya tenaga kerja pada UD. Super Abadi

Ajibarang, yaitu:

No	Tenaga Kerja	Jmlh Tenaga Kerja	Upah (Rp)	Jml Hari Kerja/Bln	Biaya Tenaga Kerja /Bulan
1	Bag. Pencampuran	5	30.000	25	3.750.000
2	Bag.Molen	8	30.000	25	6.000.000
3	Bag.Cetak	30		25	22.500.000
4	Bag.Jemur	15	18.000	25	6.750.000
5	Bag.Bakar	7	36.000	25	6.300.000
<b>Jumlah</b>		<b>65</b>			<b>45.300.000</b>

c. Biaya Overhead

Pada pembuatan genteng, UD Super Abadi membebankan biaya overhead ke dalam dua bagian yaitu biaya *overhead* pabrik tetap dan biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya *overhead* pabrik tetap yaitu biaya tenaga kerja tidak langsung, fasilitas makan dan medang untuk tenaga kerja bagian produksi,dan perawatan gedung. Sedang biaya overhead pabrik variabel terdiri dari biaya bahan penolong (minyak pelicin), dan biaya produksi langsung memerlukan pengeluaran yang tunai (biaya kayu bakar dan solar untuk mesin molen). Berikut ini, uraian biaya *overhead* UD.Super Abadi Ajibarang, yaitu:

1) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong adalah bahan yang menempel menjadi satu dengan barang jadi dan mempunyai nilai relatif rendah dibanding nilai bahan yang lain dalam pembuatan suatu barang jadi. Biaya bahan pembantu dalam pembuatan genteng adalah minyak pelicin. Minyak ini berfungsi agar genteng tidak lengket ketika dicetak. Setiap hari

perusahaan membutuhkan minyak sebanyak 25 liter dengan harga per liternya adalah Rp 7000,-. Biaya minyak pelicin per bulan adalah Rp 4.375.000,-

2) Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah semua upah yang dibayarkan kepada karyawan bagian produksi yang mempunyai pekerjaan (fungsi) tidak berhubungan langsung dengan proses produksi. Tenaga kerja tidak langsung di UD Super Abadi adalah mandor yang bertugas mengawasi jalannya produksi dan tenaga *support* yang bertugas membantu tenaga kerja produksi dalam menyediakan kayu bakar, minyak pelicin dan lain-lain.

No	Tenaga Kerja	Jumlah	Upah (Rp)	Biaya Tenaga Kerja/Bulan
1	Mandor	2	Rp 35.000,-	Rp 1.750.000,-
2	Support	5	Rp 30.000,-	Rp 3.750.000,-
	Jumlah	7		Rp 5.500.000,-

3) Biaya konsumsi tenaga kerja

Tambahan fasilitas makan dan medang untuk tenaga kerja diperlakukan sebagai biaya *overhead* pabrik. Biaya makan di UD Super Abadi untuk tenaga kerja per bulan sebesar 72 orang x Rp 6.000,- x 25 hari = Rp10.800.000,-. Sedangkan biaya medang adalah sebesar 72 x Rp 1500,- x 25 hari = Rp 2.700.000,-.

4) Biaya kayu bakar dan solar untuk mesin molen

Kayu bakar digunakan dalam proses pembakaran genteng, sedangkan solar digunakan sebagai bahan bakar mesin molen dalam pencetakan

kuweh. Mesin molen yang digunakan ada 3 buah, tiap hari per mesin membutuhkan biaya solar sebesar Rp 15.000,- sehingga untuk 3 mesin adalah sebesar Rp 45.000,-. Per bulan membutuhkan biaya 1.125.000,-. Sedangkan kebutuhan kayu bakar per hari sebesar 18 kubik dengan harga per kubiknya adalah sebesar Rp 100.000,-. Biaya per hari sebesar Rp 1.800.000,-, sehingga biaya per bulan sebesar Rp 45.000.000,-.

5) Perawatan gedung, mesin molen dan mesin cetak

Biaya perawatan per bulan untuk gedung sebesar Rp 5.000.000,-, untuk mesin molen adalah sebesar  $3 \times \text{Rp } 200.000,- = \text{Rp } 600.000,-$ . Untuk mesin cetak per bulan sebesar  $25 \times \text{Rp } 200.000 = \text{Rp } 5.000.000,-$

Adapun perhitungan biaya produksi dalam waktu satu bulan pada perusahaan genteng UD Super Abadi, yaitu:

a. Biaya bahan baku	
> Tanah	= Rp. 37.500.000,-
> Pasir	= Rp. 7.750.000,-
> Transport	= Rp. 5.000.000,-
b. Biaya tenaga kerja	
> Bagian Pencampuran	= Rp. 3.750.000,-
> Bagian Molen	= Rp. 6.000.000,-
> Bagian Cetak	= Rp. 22.500.000,-
> Bagian Jemur	= Rp. 6.750.000,-
> Bagian Pembakaran	= Rp. 6.300.000,-
c. Biaya Overhead	
> Perawatan gedung	= Rp. 5.000.000,-
> Perawatan mesin molen	= Rp. 600.000,-
> Minyak pelicin	= Rp. 4.375.000,-
> Perawatan mesin cetak press	= Rp. 5.000.000,-
> Solar untuk mesin molen	= Rp. 1.125.000,-
> Uang makan	= Rp. 10.800.000,-
> Medang	= Rp. 2.700.000,-
> Upah tenaga kerja tak langsung	= Rp. 5.500.000,-

➤ Kayu bakar	= Rp. 45.000.000,-
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>= Rp. 175.650.000,-</b>

Beban penyusutan mesin dan beban penyusutan gedung pabrik yang merupakan unsur biaya produksi tidak ikut dihitung karena ketidaktahuan tentang beban penyusutan. Perusahaan hanya menghitung biaya-biaya yang membutuhkan pengeluaran tunai. Perusahaan juga menganggap bahwa biaya perawatan sama dengan beban penyusutan.

## 2. Biaya Pemasaran

Kegiatan pemasaran di UD Super Abadi hanya mencakup pengiriman. Setelah produk genteng jadi dan telah melalui proses seleksi, genteng langsung dikirim ke konsumen. Pemasaran UD Super Abadi sudah mapan sehingga tidak ada tenaga bagian promosi. Perusahaan sudah punya pelanggan tetap di daerah Cilacap, Tegal, Slawi dan Pemalang. Sehingga biaya yang dikeluarkan untuk pemasaran hanya biaya untuk memenuhi pesanan yaitu semua biaya yang terjadi dalam rangka memenuhi atau melayani pesanan yang diterima dari pembeli. Biaya pemasaran di UD Super Abadi meliputi: gaji bagian pengiriman (sopir dan tenaga pengiriman), biaya angkut barang yang dijual, reparasi dan pemeliharaan alat pengiriman, dan biaya administrasi dan penjualan. Khusus untuk biaya angkut barang dibebankan kepada konsumen setelah genteng dikirim ke tempat konsumen. Besarnya biaya angkutan tergantung jarak yang ditempuh. Penghitungan biaya pemasaran di UD Super Abadi per bulan adalah sebagai berikut:

➤ Gaji tenaga pengiriman 6 x Rp 30.000 x 25	= Rp.	4.500.000,-
➤ Gaji supir 6 x Rp 45.000,- x 25 hari	= Rp.	6.750.000,-
➤ Perawatan kendaraan 5 kendaraan	= Rp.	10.000.000,- +
<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>= Rp.</b>	<b>21.250.000,-</b>

Beban penyusutan kendaraan yang merupakan unsur biaya pemasaran tidak dihitung karena ketidaktahuan perusahaan mengenai biaya tersebut seperti halnya beban penyusutan mesin dan pabrik.

### 3. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum yang terdapat di perusahaan genteng UD. Super Abadi Pancasan adalah: gaji karyawan administrasi, biaya listrik, biaya telpon, serta biaya perlengkapan kantor. Perhitungan biaya administrasi di UD. Super Abadi per bulan adalah :

➤ Gaji karyawan sekretaris dan bendahara	= Rp.	1.500.000,-
➤ Listrik	= Rp.	120.000,-
➤ Telepon	= Rp.	100.000,-
➤ <u>Biaya perlengkapan kantor</u>	<u>= Rp.</u>	<u>100.000,-</u>
<b>Total Biaya Administrasi</b>	<b>= Rp.</b>	<b>1.820.000,-</b>

Total biaya penuh per dalam pembuatan genteng adalah :

$$\text{Rp. } 175.650.000,- + \text{Rp. } 21.250.000,- + 1.820.000,- = \text{Rp. } 198.720.000,-$$

Jumlah genteng yang dihasilkan per bulan adalah 200.000 genteng. Sehingga biaya penuh per genteng adalah  $\text{Rp } 198.720.000,- : 200.000 = \text{Rp } 993,6 = \text{Rp } 1000,-$ .

Setelah biaya per genteng dihitung selanjutnya perusahaan menentukan laba. Laba ditetapkan berdasarkan harga wajar yang dapat diterima konsumen. Harga genteng di pasar adalah sebesar Rp 1.400, maka perusahaan menetapkan laba sebesar Rp 400,- per genteng agar harganya

sama dengan harga genteng yang di pasar. Harga ini tetap meskipun pesaing menaikkan harga ketika terjadi kenaikan permintaan. Perusahaan hanya akan menaikkan harga jualnya jika harga jual tidak bisa menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam produksi genteng maka perusahaan akan menaikkan harga jualnya sampai batas tertinggi yang masih dapat ditolerir oleh konsumen.



## **BAB IV**

### **ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PERUSAHAAN GENTENG**

#### **UD. SUPER ABADI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

##### **A. Analisis Biaya dalam Penentuan Harga Jual UD. Super Abadi Perspektif Ekonomi Islam**

Di dalam sistem Islam, modal (sebagai hak milik) adalah amanah dari Allah yang wajib dikelola secara baik. Manusia atau para pengusaha hanya diamanahi oleh Allah untuk mengelola harta atau modal itu sehingga modal itu dapat berkembang. Terhadap perlakuan modal sebagai salah satu faktor produksi, Islam memiliki terapi, antara lain:

##### **1. Tidak Boleh Menggunakan Modal dalam Produksi secara Boros**

UD. Super Abadi Pancasan merupakan unit usaha dagang yang bergerak di bidang pembuatan genteng. Dalam menjalankan fungsinya, perusahaan dihadapkan pada usaha-usaha bagaimana mendayagunakan faktor-faktor produksi yang ada, misalnya bahan baku, tenaga kerja dan peralatan. Faktor-faktor produksi tersebut harus dimanfaatkan secara efisien sesuai kebutuhan perusahaan. Untuk dapat mengolah faktor-faktor produksi tersebut, diperlukan suatu proses produksi dan dalam proses produksi itu sendiri membutuhkan biaya produksi. Besar kecilnya biaya produksi yang dikeluarkan akan mempengaruhi laba perusahaan, karena biaya dijadikan dasar dalam penetapan harga jual. Biaya produksi di UD. Super Abadi merupakan sumber pengeluaran biaya yang paling besar, sehingga

perusahaan melakukan penghematan biaya produksi agar biaya dapat ditekan seminimal mungkin namun tidak mengurangi kualitas dan kuantitas genteng yang dihasilkan. Upaya yang dilakukan oleh UD. Super Abadi untuk menghemat biaya produksi antara lain:

- a. Menunjuk mandor untuk mengawasi proses produksi termasuk pemakaian bahan baku dan bahan penolong yang dipakai sehingga bisa efisien.
- b. Mengganti minyak pelicin dari campuran solar dan minyak tanah diganti minyak limbah sawit. Karena mahalnya harga solar dan minyak tanah serta susah untuk mencari minyak tanah, UD. Super Abadi beralih ke minyak limbah sawit yang didapatkan dari daerah Kebumen. Minyak ini harganya lebih murah daripada solar dan minyak tanah dan kualitasnya setara dengan campuran minyak tanah dan solar sebagai pelicin dalam proses pencetakan genteng.
- c. Mengecek dan melakukan perawatan secara periodik mesin-mesin dan melakukan perawatan bangunan pabrik. Apabila mesin dan gedung pabrik tidak dirawat akan mengakibatkan terganggunya proses produksi dan meninggikan biaya produksi perusahaan. Dengan melakukan perawatan mesin secara berkala, maka umur pemakaian mesin dapat menjadi lebih lama dan menghemat anggaran biaya dibandingkan membeli mesin yang baru.

Selain melakukan penghematan biaya produksi, UD. Super Abadi juga melakukan penghematan biaya pemasaran dengan cara merawat

kendaraan yang digunakan dalam proses pengiriman genteng secara berkala. Dengan melakukan penghematan biaya-biaya tersebut, perusahaan dapat mempertahankan harga di level yang disukai konsumen sehingga konsumen tidak beralih ke produk sejenis dengan harga lebih murah dan juga perusahaan mendapatkan keuntungan karena biaya dapat ditekan dan tidak terjadi pemborosan biaya.

Penghematan biaya di UD. Super Abadi Pancasan sesuai dengan ajaran Islam yang melarang manusia membelanjakan harta dan menikmati kehidupan ini dengan boros. Firman Allah :

وَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا ﴿٦٨﴾ إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿٦٩﴾<sup>1</sup>

Artinya : *“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.”*<sup>2</sup>

Alangkah buruknya *tabzir* (boros) sehingga Allah menyamakannya dengan teman setan. Teman artinya menyerupai. Teman setan artinya menyerupai setan dalam perbuatan buruk. Setan menggunakan tubuhnya untuk berbuat maksiat, menimbulkan kerusakan di bumi, dan menyesatkan manusia dari jalan Allah. Begitu juga halnya dengan orang yang menyukai *tabzir*. Mereka adalah orang yang suka menyelewengkan harta dan

<sup>1</sup> QS Al Isra 26-27

<sup>2</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Al-Waah, 1989), hlm. 428.

pangkatnya sehingga terjadilah kerusakan di muka bumi serta hilangnya barokah nikmat dari Allah.<sup>3</sup>

## 2. Pembayaran Gaji Pekerja Harus Sesuai dengan Ketentuan Gaji dalam Islam

UD. Super Abadi Pancasan menetapkan upah tenaga kerja berdasarkan 2 sistem yaitu upah harian tetap dan upah satuan dimana cara menghitung besarnya upah satuan berdasarkan hasil pekerjaannya, semakin banyak hasil pekerjaan yang diselesaikannya, semakin banyak upah dan sebaliknya. Menurut perusahaan, upah berdasarkan hasil pekerjaan ini dapat mendorong karyawan untuk bekerja lebih giat dan berproduksi lebih banyak. Penentuan upah ini sesuai dengan firman Allah:

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ﴿٢٤﴾<sup>4</sup>

Artinya: "Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya."<sup>5</sup>

Ayat di atas, memberikan gambaran bagaimana upah diberikan kepada seorang pekerja. Barangsiapa yang mengerjakan sesuatu pekerjaan yang berat sudah barang tentu ia akan memperoleh imbalan yang lebih

<sup>3</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hlm., hal 156

<sup>4</sup> QS. Az-Zalzalah: 7

<sup>5</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 1087.

banyak, demikian pula sebaliknya orang yang melakukan pekerjaan yang ringan maka akan mendapatkan bayaran sedikit.<sup>6</sup>

Menurut Ibu Sarti, penjemur genteng di UD. Super Abadi, menyatakan bahwa:

“Untuk saya, yang hanya lulusan SD, dapat bekerja di UD. Super Abadi sudah untung, upahnya memang kecil, namun bagi saya upah tersebut telah sesuai dengan apa yang saya kerjakan dan *Alhamdulillah* dapat membantu ekonomi keluarga saya”.<sup>7</sup>

Pernyataan tersebut sependapat dengan Bapak Yono, pekerja di UD. Super Abadi, bahwa;

“Di Super Abadi, tenaga adalah yang utama, siapa yang bisa dapat *nyetak* banyak, ya dapat upah banyak juga. Meski upahnya kecil, tapi Pak Jamali sering *mbantu* kami, kalau kami lagi kena musibah dan kesulitan biaya sekolah anak. Jadi kami seneng saja kerja di sini.”<sup>8</sup>

### 3. Setiap Pengeluaran Harus dicatat dengan Cermat dan Teliti

Dalam proses administrasi dan perjanjian-perjanjian bisnis harus dilakukan dengan ketelitian dan kecermatan karena aktifitas bisnis tidak hanya dilakukan sesama manusia tetapi juga dilakukan antara manusia dengan Allah. Allah berfirman :

---

<sup>6</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), hlm. 331

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Sarti, Pekerja di UD. Super Abadi Pancasan pada Tanggal 28 November 2011 di perusahaan genteng UD. Super Abadi.

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Yono, Pekerja di UD. Super Abadi Pancasan pada Tanggal 28 November 2011 di perusahaan genteng UD. Super Abadi..

يُنَائِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ<sup>9</sup>  
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ<sup>9</sup>

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar".*<sup>10</sup>

Penggolongan biaya di UD. Super Abadi Pancasan sudah sesuai dengan biaya yang ada, yaitu: biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya pabrik), biaya administrasi dan umum, serta biaya pemasaran. Namun dalam perhitungan biaya sebagai penentu harga jual, UD. Super Abadi tidak menghitung semua unsur biaya yang membentuk harga jual. Biaya-biaya yang tidak dihitung tersebut adalah beban penyusutan mesin dan beban penyusutan gedung pabrik yang merupakan unsur biaya produksi, dan beban penyusutan kendaraan yang merupakan unsur biaya pemasaran. Perusahaan hanya menghitung biaya-biaya yang membutuhkan pengeluaran tunai. Perusahaan juga menganggap bahwa biaya perawatan sama dengan beban penyusutan.

<sup>9</sup> QS Al-Baqarah: 282

<sup>10</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 70.

## B. Analisis Laba dalam Penentuan Harga Jual UD. Super Abadi Perspektif Ekonomi Islam

Islam memberi kebebasan kepada para pedagang dan tidak menerapkan standarisasi laba. Namun demikian, Islam menganjurkan kepada para pedagang untuk tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam Islam dengan cara tidak mengambil keuntungan yang diharamkan dalam Islam seperti: keuntungan memperdagangkan komoditi haram, keuntungan melalui perdagangan curang dan manipulasi, keuntungan melalui penimbunan. Keuntungan yang diperoleh dari cara-cara haram ini tentu akan merugikan konsumen.

Islam memberikan tuntunan visi bisnis yang jelas yaitu visi bisnis masa depan yang bukan semata-mata mencari keuntungan sesaat tetapi merugikan melainkan mencari keuntungan yang secara hakikat baik dan berakibat pula bagi kesudahannya (pengaruhnya). Firman Allah :

مَنْ كَانَ يُرِيدُ الْعَاجِلَةَ عَجَلْنَا لَهُ فِيهَا مَا نَشَاءُ لِمَنْ نُرِيدُ ثُمَّ جَعَلْنَا لَهُ جَهَنَّمَ يَصْلَاهَا مَذْمُومًا مَذْحُورًا ﴿١٨﴾ وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ وَسَعَىٰ لَهَا سَعْيَهَا وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَٰئِكَ كَانَ سَعْيُهُمْ مَشْكُورًا ﴿١٩﴾

Artinya : “Barangsiapa menghendaki kehidupan sekarang (duniawi), Maka Kami segerakan baginya di dunia itu apa yang Kami kehendaki bagi orang yang Kami kehendaki dan Kami tentukan baginya neraka Jahannam; ia akan memasukinya dalam Keadaan tercela dan terusir. Dan Barangsiapa yang menghendaki kehidupan akhirat dan berusaha ke arah itu dengan sungguh-sungguh sedang ia adalah mukmin, Maka mereka itu adalah orang-orang yang usahanya dibalasi dengan baik”.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> QS Al Isra : 18-19

<sup>12</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 427.

Penentuan laba di UD Super Abadi menggunakan perhitungan yang sederhana. Laba ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan patokan harga yang wajar. Perusahaan terlebih dahulu menghitung semua biaya yang terjadi dalam proses pembuatan genteng dan biaya-biaya untuk fungsi administrasi dan pemasaran. Setelah biaya-biaya tersebut dihitung, perusahaan menentukan laba yang diinginkan.

Laba yang ditetapkan UD. Super Abadi Pancasan adalah sebesar Rp 400,-, dengan pertimbangan bahwa total biaya yang dikeluarkan per genteng adalah Rp 1000,-. Sedangkan harga jual di pasar yang ditawarkan pesaing adalah Rp 1400,-. Maka perusahaan mematok laba sebesar Rp 400,- agar harga jualnya sama dengan pesaing. Menurut perusahaan, dengan mematok laba sebesar tersebut, perusahaan sudah cukup puas dengan pengembalian atas investasi dari laba tersebut.

Dari data tersebut di atas, dapat dikatakan bahwa penetapan laba di UD. Super Abadi telah sesuai dengan Islam yang tidak menerapkan standarisasi laba yang mengikat para pedagang, namun Islam menekankan agar dalam pengambilan laba tidak merugikan orang lain. Visi bisnis dalam Islam tidak hanya bertujuan jangka pendek, yang bukan semata-mata mencari keuntungan sesaat tetapi merugikan orang lain tetapi bertujuan jangka pendek sekaligus jangka panjang, yaitu keuntungan dunia dan akhirat. UD. Super Abadi sebelum menetapkan laba terlebih dahulu mempunyai patokan harga wajar agar tidak memberatkan konsumen. Patokan harga yang wajar adalah sebesar Rp 1.400,- sesuai dengan harga genteng di pasaran. Dengan mematok laba berdasarkan

harga wajar, perusahaan mempunyai itikad baik agar laba yang ditetapkan tidak menyebabkan harga jualnya melebihi harga pasar sehingga merugikan konsumen. Hal ini sesuai dengan firman Allah yang menyuruh manusia mencari kebahagiaan dunia dan akhirat dan berbuat baik ke orang lain :

وَأَنْتَعِمَ فِي مَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾<sup>13</sup>

Artinya: "Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan".<sup>14</sup>

Dengan demikian, dalam menetapkan laba, perusahaan tidak hanya memandang dari sisi keuntungan pribadi seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi, yaitu pengembalian atas investasi yang telah ditanamkan, tetapi juga melihat dari sisi konsumen dengan menetapkan laba berdasarkan harga wajar agar konsumen tidak dirugikan.

### C. Analisis Penentuan Harga Jual UD. Super Abadi Perspektif Ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam, menurut Adiwarmanto Karim,<sup>15</sup> penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Pemerintah dilarang ikut campur dengan memaksa orang menjual barang dengan harga yang tidak mereka ridhai, jika masyarakat tidak

<sup>13</sup> QS. Al Qashash: 77.

<sup>14</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 623.

<sup>15</sup> Adiwarmanto Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: Penerbit III T Indonesia, 2003), hlm. 132..

melakukan pelanggaran atau penyimpangan yang mengharuskan munculnya suatu tindakan<sup>16</sup>. Inilah yang dilakukan Nabi. Ketika diminta untuk menetapkan harga, beliau tidak mau melakukannya. Hadis Nabi :

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ: غَلَا السِّعْرُ فِي الْمَدِينَةِ عَلَىٰ عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، غَلَا السِّعْرُ، فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: ((إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّازِقُ، وَإِنِّي لَا أَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ تَعَالَىٰ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ)). رَوَاهُ الْخَمْسَةُ إِلَّا النَّسَائِيَّ، وَصَحَّحَهُ ابْنُ جِبَانَ.<sup>17</sup>

Artinya : “Dari Anas bin Malik. Ia berkata: pernah naik harga (barang-barang) di Madinah di zaman Rasulullah SAW. Orang-orang berkata: ya Rasulullah telah naik harga ; karena itu tetapkanlah harga bagi kami. Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah itu penentu harga, yang menahan, yang melepas, yang member rizqi, dan sesungguhnya aku harap bertemu Allah di dalam keadaan tidak seorangpun dari kamu menuntut aku lantaran menzalimi di jiwa atau di harga”.<sup>18</sup>

UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas menetapkan harga produk sebesar Rp. 1.400,- per genteng. Harga ini berdasarkan harga wajar yang dapat diterima konsumen. Harga ditetapkan dengan metode *cost plus pricing* dengan ketentuan bahwa harga produk adalah total biaya ditambah dengan laba. Total biaya mencakup biaya produksi, biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran. Laba ditetapkan selain memperhatikan kepentingan perusahaan, juga memperhatikan daya beli konsumen dengan menerapkan harga yang wajar sesuai dengan kualitasnya dan harganya tetap meskipun pesaing menaikkan harga di saat permintaan naik. Ini

<sup>16</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma dan...*, hlm. 187.

<sup>17</sup> Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulugul Maram*, (Beirut: Dar Al-Fikr, 1995), hlm. 142.

<sup>18</sup> Ibnu Hajar al-Asqalani, *Tarjamah Bulugul Maram alih bahasa A.Hassan*, (Bangil: Pustaka Tamaam, 1996), hlm 416.

sesuai dengan komitmen UD. Super Abadi berdasarkan azas tolong menolong dalam kebajikan dan taqwa sesuai dengan firman Allah:

19 <sup>ط</sup> وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa”.<sup>20</sup>

Sedangkan alasan perusahaan UD. Super Abadi menentukan harga jual tetap adalah: (1) Perusahaan lebih peduli mengenai biaya daripada permintaan, dengan melekatkan harga pada biaya, mempermudah perusahaan dalam penetapan harga. Perusahaan tidak perlu seringkali melakukan penyesuaian ketika permintaan berubah. (2) Penetapan harga ini adil bagi perusahaan dan konsumen. Perusahaan mendapatkan uang dari penjualan produknya, tetapi tidak mengambil keuntungan dari konsumen ketika permintaan menjadi lebih besar. Perusahaan sebagai penjual tidak akan menaikkan harganya. Menurut bapak Jamali, kenaikan permintaan biasanya terjadi pada saat musim kemarau. Seperti pada saat tahun 2011 antara bulan Mei-Juli terjadi kenaikan permintaan. Karena pada saat musim kemarau tersebut, banyak orang yang membangun rumah. Perusahaan tidak menaikkan harga pada saat terjadi kenaikan permintaan genteng, dengan alasan harga jualnya masih dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan dan menghasilkan laba yang cukup.

Sesuai pembahasan tersebut di atas, UD Super Abadi telah menerapkan keadilan dalam menentukan harga jualnya yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih. Tidak ada penzaliman terhadap konsumen, karena

<sup>19</sup> QS. Al Maidah: 2.

<sup>20</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 157.

perusahaan dan konsumen sama-sama diuntungkan. Perusahaan mendapatkan uang dari penjualan produknya kepada konsumen, sedangkan konsumen memperoleh harga yang wajar dan tidak merasa dirugikan bila terjadi kenaikan permintaan. Allah menyukai orang yang bersikap adil dan sangat memusuhi kezaliman, bahkan melaknatnya. Firman Allah :

أَلَا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿١٨﴾<sup>21</sup>

Artinya : *“Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim”*.<sup>22</sup>

Selain itu, genteng yang dijual sesuai dengan kualitasnya, karena telah melalui proses seleksi untuk memisahkan genteng yang layak jual dan yang tidak. Hal ini berarti tidak ada unsur penipuan terhadap konsumen. Hadis Nabi:

وَعَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ : ذَكَرَ رَجُلٌ لِرَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ يُخَدِّعُ فِي الْبُيُوعِ فَقَالَ : (( إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ )) . مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ.<sup>23</sup>

Artinya: *“Dari Ibnu ‘Umar, Ia berkata: Ada seorang terangkan kepada Rasulullah SAW bahwa Ia (selalu) ditipu orang dalam jual beli. Maka sabdanya: “ Apabila engkau jual beli hendaklah engkau berkata : jangan tipu daya”*.<sup>24</sup>

Harga yang wajar juga sesuai dengan Islam, karena dalam Islam pengambilan harta yang berlebih dari yang wajar serupa dengan riba. Firman Allah :

<sup>21</sup> QS Al Huud : 18.

<sup>22</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 329.

<sup>23</sup> Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulugul...*, hlm. 145.

<sup>24</sup> Ibnu Hajar al-Asqalani, *Tarjamah Bulugul...*, hlm. 425.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ  
تُفْلِحُونَ<sup>25</sup>

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan*”.<sup>26</sup>

Menurut al-Biqai, dalam Tafsir Al-Misbah, ayat tersebut di atas menjelaskan tentang harta rampasan perang yang diambil oleh pemanah Muslim dalam perang Uhud adalah serupa dengan *riba*, dari sisi bahwa keduanya adalah sesuatu yang merupakan bagian yang berlebih dari hiasan dunia. Kesamaannya dalam hal sesuatu yang terlarang atau sesuatu yang berlebih dari yang wajar.<sup>27</sup>

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Perusahaan Genteng UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas telah mendasarkan penentuan harga jual kepada prinsip-prinsip dari Ekonomi Islam.

<sup>25</sup> QS Ali 'Imran: 130.

<sup>26</sup> Depag RI, *Al-Qur'an...*, hlm. 97.

<sup>27</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 200-201.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian yang telah penyusun paparkan tentang Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas) dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya yang dikeluarkan oleh UD. Super Abadi Pancasan sudah sesuai dengan ketentuan hukum dalam Islam antara lain: (a) Tidak menggunakan modal dalam produksi dengan boros dengan cara melakukan penghematan biaya produksi; (b) Membayar upah tenaga kerja sesuai dengan ketentuan dalam Islam, yaitu sesuai dengan hasil pekerjaan yang telah diselesaikan; (c) Proses administrasi dalam penggolongan biaya-biaya, namun karena ketidak tahuan perusahaan ada biaya-biaya yang tidak dihitung. Biaya-biaya tersebut adalah biaya penyusutan mesin, gedung dan kendaraan.
2. Penentuan laba di UD. Super Abadi Pancasan berdasarkan kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan patokan harga yang wajar yang dapat diterima secara umum, sehingga tidak memberatkan konsumen.
3. Harga yang ditetapkan UD. Super Abadi adalah harga yang wajar sebesar Rp. 1.400,- per genteng. Harga ini ditetapkan dengan metode *cost plus pricing*, dengan ketentuan bahwa harga produk adalah total biaya ditambah laba.

Harga jual tersebut tetap, meskipun para pesaing menaikkan harga di saat permintaan naik.

4. Penetapan harga jual UD. Super Abadi telah sesuai dengan prinsip keadilan dalam Islam. Tidak ada unsur penzaliman terhadap konsumen, karena perusahaan dan konsumen sama-sama diuntungkan. Perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan produk, sedangkan konsumen memperoleh harga yang wajar dan tidak merasa dirugikan bila terjadi kenaikan permintaan.

## **B. Saran-Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang berhasil ditarik oleh penulis, maka dapatlah penulis kemukakan saran-saran yang mungkin dapat digunakan oleh UD. Super Abadi Pancasan, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas untuk memecahkan masalah yang sedang dihadapinya. Adapun saran yang penulis kemukakan sebagai berikut:

1. Perusahaan hendaknya selalu mengedepankan visi bisnis berdasarkan Islam, yang bukan semata-mata mencari keuntungan sesaat tetapi merugikan pihak lain melainkan mencari keuntungan yang secara hakikat baik dan berakibat pula bagi kesudahannya (pengaruhnya).
2. Perusahaan hendaknya dalam proses administrasi harus lebih rapih dan rinci dengan cara menggolongkan seluruh biaya dengan benar dan menghitung semua biayanya agar dapat diketahui pengeluaran biaya yang sebenarnya.
3. Perusahaan hendaknya lebih memperhatikan kesejahteraan pekerja dengan cara memberikan upah yang lebih layak ke pekerja sesuai standar upah minimum agar pekerja dapat lebih hidup layak.

4. Perusahaan hendaknya tetap mempertahankan kualitas gentengnya agar konsumen tidak beralih ke perusahaan lain.

### C. Kata Penutup

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah serta inayah-Nya kepada penulis sehingga dengan kemurahan-Nya disertai usaha yang semaksimal mungkin akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi sebagai tugas akhir di STAIN Purwokerto. Semua ini juga berkat peran serta berbagai pihak yang telah membantu serta memberikan dorongan dan semangat hingga terselesaikannya skripsi ini.

Akhirnya penulis menyadari bahwa tidak ada sesuatu yang sempurna di dunia ini, sehingga dengan tangan terbuka dan lapang dada penulis mengharapkan saran serta kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis selalu berdo'a mudah-mudahan hasil karya yang penulis sajikan ini dapat memberikan sumbangsih pemikiran dalam Ekonomi Islam secara umum, khususnya dalam Penetapan Harga Jual Produk.

Demikian, *wallâhu a'lam bi as-Sawab*, semoga bermanfaat. *Wa sallallâhu 'alâ sayyidinâ Muhammadîn wa 'alâ âlihî wa sahabihi wa sallam, wa al-Hamdulillâhi rabbi al'âlamîn.*

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2005. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: ALFABETA.
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar. 1995. *Bulughul Maram*. Beirut: Darul Kitab.
- ash-Shawi, Shalah & Abdullah al-Mushlih. 2008. *Ma La Yasa' at-Tajira Jahluhu*, alih bahasa: Abu Umar Basyir, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq.
- \_\_\_\_\_. 1996. *Tarjamah Bulughul Maram*. alih bahasa A.Hassan. Bangil: Pustaka Tamaam.
- Azwar, Syifudin. 1998. *Metode Penelitian, Cet 1*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Depag RI. 1998. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Surabaya: Al-Hidayah.
- Diana, Iffi Nur. 2008. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Malang: UIN Malang Press.
- Effendi, Rustam. 2003. *Produksi Dalam Islam*, Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2003
- Hadi, Sutrinno. 2004. *Metodologi Recearch*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2008 *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hoctoro, Arif. 2007. *Ekonomi Islam (Pengantar Analisis Kesenjajaran dan Metodologi)*. Malang: FE-Universitas Brawijaya.
- Karim, Adiwarmanto. 2003. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Penerbit III T Indonesia.
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. alih bahasa: Hendra Teguh. Jakarta: Prenhallindo..
- Mas'ud. 1981. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Milles dan Huberman. 2000. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Moleong, Lexy J. 2001. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2004. *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Yogyakarta: BPFE.

- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Badan Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN.
- \_\_\_\_\_. 2001. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat & Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- \_\_\_\_\_. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mursyidi. 2008. *Akuntansi Biaya*. Bandung: Refika Aditama..
- Qardhawi, Yusuf. 1997. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Radiosunu. 1986. *Manajemen Pemasaran: Suatu Pendekatan Analisis*. Yogyakarta: BPFE.
- Rivai, Veithzal & Buchari, Andi. 2009 *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi SOLUSI!*. Jakarta: Sinar Grafika Offset
- Shihab Quraish,. 2002. *Tafsir Al Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*. Jakarta: Lentera Hati.Singarimbun, Masri dan Effendi Sofian. 1989. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Midas Surya Grafindo.
- Soemarsono SR. 1990. *Peranan Harga Pokok dalam Penentuan Harga Jual*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Stanton, William J., dkk. 1997. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Subagyo, Santhy. 2006. Pengaruh Biaya Poduksi terhadap Penentuan Harga Pokok Produksi Teh Di PT. Perkebunan Tambi Kabupaten Wonosobo. Skripsi FE-Unsoed Purwokerto.
- Sugiri, Slamet. 1995 *Pengantar Akuntansi 2* Edisi Revisi. Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Suharno, Deasy Natalia. 2006. Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Kuningan Di Wilayah Kecamatan Karanglewas Kabupaten Banyumas. Skripsi FE-Unsoed Purwokerto.
- Sukirno, Sadono. 2001. *Pengantar Teori Mikroekonomi*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Supriyono. 1987. *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFE.
- \_\_\_\_\_. 1999. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE.

\_\_\_\_\_. 2000. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta: BPFE.

Surahmad, Winarno. 1994. *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Bandung: Tarsito.

Swastha DH., Basu. 1999. *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty.

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : ANDI.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Teriring salam dan doa semoga kita senantiasa mendapatkan rahmat dan hidayah dari Allah SWT dalam menjalankan aktifitas sehari-hari.

Menindaklanjuti surat penelitian STAIN Purwokerto Nomor: Sti.23/J.Sya/PP.009/302/2011 tanggal 15 November 2011, tentang permohonan riset individual dan surat ijin penelitian Badan Perencanaan Daerah (BAPPEDA) Nomor: 070.1/01048/XI/2011 tanggal 18 November 2011 perihal ijin penelitian, dengan ini menerangkan yang tersebut di bawah ini:

Nama : Dodit Wanto Suparno

Universitas : STAIN Purwokerto

Jurusan : Syariah (Ekonomi Islam)

Periode : 18 Novemeber 2011 – 18 Februari 2012.

Judul Skripsi : PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada UD. Super Abadi  
Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)

Adalah benar-benar telah melakukan riset di Perusahaan UD Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang untuk menyelesaikan skripsi di STAIN Purwokerto.

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

UD Super

Bapak Jamah  
Pimpinan



**PEDOMAN WAWANCARA  
KEPADA PEMILIK UD. SUPER ABADI PANCASAN AJIBARANG  
KABUPATEN BANYUMAS**

1. Bagaimana gambaran umum UD. Super Abadi Pancasan Ajibarang Kabupaten Banyumas terkait dengan:
  - a. Sejarah berdiri perusahaan;
  - b. Lokasi perusahaan dan letak geografis;
  - c. Struktur organisasi;
  - d. Ketenagakerjaan;
  - e. Proses produksi dan bahan baku yang digunakan;
  - f. Pemasaran produk.
2. Bagaimana metode penentuan harga di UD. Super Abadi Pancasan?
3. Apa saja biaya-biaya yang muncul dalam proses produksi genteng di UD. Super Abadi Pancasan?
4. Berapa total produksi dalam satu bulan yang dihasilkan oleh UD. Super Abadi Pancasan?
5. Berapa jumlah biaya-biaya yang dibutuhkan dalam satu bulan di UD. Super Abadi Pancasan yang terdiri dari:
  - a. Biaya bahan baku
  - b. Biaya tenaga kerja
  - c. Biaya overhead
  - d. Biaya pemasaran
  - e. Biaya administrasi dan umum
6. Apa tujuan UD. Super Abadi Pancasan menentukan harga tetap pada hasil produknya?
7. Bagaimana laba yang ditetapkan oleh UD. Super Abadi Pancasan?
8. Upaya-upaya yang dilakukan UD. Super Abadi Pancasan dalam menghemat biaya produksi?
9. Adakah tunjangan-tunjangan bagi tenaga kerja yang diberikan oleh UD. Super Abadi Pancasan?
10. Apakah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh UD. Super Abadi Pancasan dalam produksinya selalu dicatat dan menggunakan administrasi yang rapi?

**PEDOMAN WAWANCARA  
KEPADA PEKERJA  
DI UD. SUPER ABADI PANCASAN AJIBARANG  
KABUPATEN BANYUMAS**

1. Sudah berapa lama anda bekerja di UD. Super Abadi Pancasan?
2. Apa sistem upah yang ditetapkan oleh UD. Super Abadi Pancasan?
3. Berapa upah yang diberikan oleh UD. Super Abadi Pancasan?
4. Apakah upah yang diterima telah mencukupi kebutuhan hidup keluarga anda?
5. Apakah ada tunjangan-tunjangan selain upah yang diberikan oleh UD. Super Abadi Pancasan?
6. Apakah upah yang diberikan oleh UD. Super Abadi Pancasan telah sesuai dengan harapan anda?



**PEMERINTAH KABUPATEN BANYUMAS**  
**BADAN PENANAMAN MODAL**

Jalan Jendral Soedirman Nomor 540 Telp. (0281) 627965 Purwokerto

**SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN KECIL**

**NOMOR : 08117/11.07/PK.3/III/2009**

- |  |   |
|--|---|
| 1 Nama Perusahaan  | : UD. SUPER ABADI   |
| 2 Alamat Kantor Perusahaan   | : Desa Pancasan, Rt. 08 Rw. 02, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas |
| No. Telp. / Fax.   | : 0281-571529   |
| 3 Nama Pemilik / Penanggung Jawab  | : JAMALI  |
| 4 Alamat Pemilik / Penanggung Jawab  | : Desa Pancasan, Rt. 08 Rw. 02, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas |
| No. Telp. / Fax.   | : 0281-571529   |
| 5 Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)   | : 07.811.484.0-521.000  |
| 6 Modal dan Kekayaan bersih Perusahaan seluruhnya tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha | : Rp. 100.000.000,00 (Seratus juta rupiah)                              |
| 7 Kegiatan Usaha   | : Perdagangan barang  |
| 8 Kelembagaan  | : Pedangan pengcer  |
| 9 Bidang Usaha   | : 52343   |
| 10 Jenis Barang / Jasa Dagangan Utama  | : Genteng, eternit -----  |

SIUP diterbitkan dengan ketentuan :

- |                |   |
|----------------|---|
| <b>PERTAMA</b> | : SIUP berlaku untuk melakukan kegiatan usaha perdagangan di seluruh wilayah Republik Indonesia selama perusahaan masih menjalankan kegiatan usaha perdagangan ;  |
| <b>EDUA</b>    | : Perusahaan wajib menyampaikan laporan kegiatan usaha perdagangan secara periodik ;  |
| <b>ETIGA</b>   | : SIUP tidak berlaku untuk melakukan kegiatan usaha Perdagangan Berjangka Komoditi, Jasa Survey, Penjualan Langsung ( <i>Direct Selling</i> ), Pasar Modern, Penjualan Minuman Beralkohol dan Penjualan Bahan Berbahaya ; |
| <b>EMPAT</b>   | : SIUP tidak berlaku untuk melakukan kegiatan usaha perdagangan selain yang tercantum di dalam SIUP ini ;   |
| <b>LIMA</b>    | : Perusahaan wajib mendaftarkan ulang SIUP pada tanggal 28 Maret 2014.  |

Diterbitkan di : Purwokerto  
Pada tanggal : 28 Maret 2009



A.n. BUPATI BANYUMAS

Kepala Badan Penanaman Modal  
Kabupaten Banyumas

Dis. SUROSO

Pembina Tingkat I

NIP. 19550117 198703 1 001



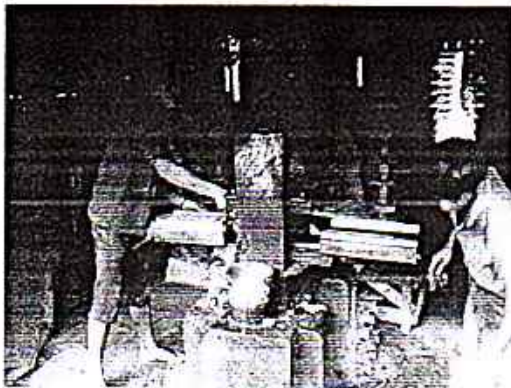
## PROSES PRODUKSI GENTENG



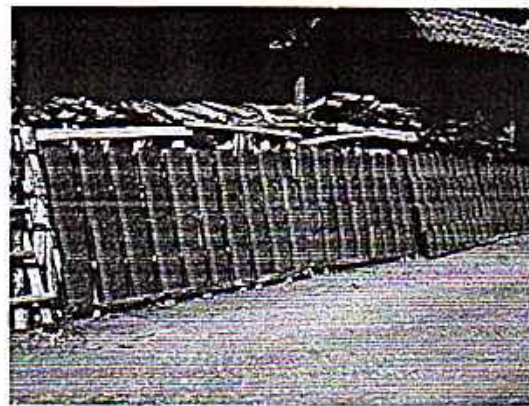
1. Proses Pencampuran



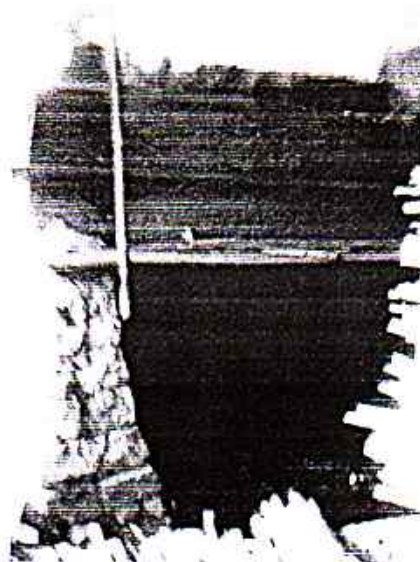
2. Pencetakan kuweh (bata)



3. Pencetakan kuweh menjadi genteng



4. penjemuran



5. Pembakaran



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**JURUSAN SYARIAH**  
Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

: Permohonan Persetujuan  
Judul Skripsi

Purwokerto, 15 September 2011  
Kepada Yth.:  
Bapak Ketua Sekolah Tinggi  
Agama Islam Negeri  
Di:  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum. Wr. Wb*

Yang bertanda tangan di bawah ini, mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto:

1. Nama : Dodit Wanto Suparno
2. Nomor Induk : 062623009
3. Semester/Jurusan : XI / Ekonomi Islam
4. Angkatan Tahun : 2006 / 2007
5. Tahun Akademik : 2011 / 2012

Dengan ini saya mohon dengan hormat perkenan Bapak untuk menyetujui Judul Rencana Skripsi guna melengkapi sebagian syarat-syarat untuk menyelesaikan studi program S-1 pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.

Adapun Judul Skripsi yang saya ajukan adalah sebagai berikut:

**PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG**  
**PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**  
**(Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)**

Sedangkan sebagai dosen pembimbing skripsi adalah: Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.

Demikian Surat Permohonan ini saya buat dan sebelumnya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Mengetahui:  
Dosen Pembimbing,

**Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.**  
NIP. 19720805 200112 1 002

Hormat Saya,

**Dodit Wanto Suparno**  
NIM. 062623009

Menyetujui  
Ketua Jurusan Syaria'ah



**Drs. H. Syufa'at, M.Ag.**  
NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARIAH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/ 30<sup>2</sup>/2011

Purwokerto, 15 November 2011

Lampiran: 1 (satu) Bandel

Isi : Permohonan Izin Riset Individual

Kepada Yth:  
Pimpinan UD. Super Abadi Pancasan  
Di  
Ajibarang

*Assalamu'alaikum. Wr. Wb*

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi, maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

1. Nama : Dodit Wanto Suparno
2. NIM : 062623009
3. Semester/ Prodi : XI/ Ekonomi Islam
4. Tahun Akademik : 2011-2012
5. Alamat : Pejagalan Kulon RT. 01 / IV Desa Sokaraja Tengah Kecamatan Sokaraja Kabupaten Banyumas 53181
6. Judul : "Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)"

Riset (penelitian) tersebut akan kami laksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Objek : Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam
2. Tempat/Lokasi : UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas
3. Tanggal Riset : 21 November 2011 – 21 Januari 2012
4. Metode Penelitian : Observasi, Wawancara dan Dokumentasi,

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb*



Tembusan Yth:

- 1. Pembantu Ketua I
- 2. Kasubag MIKWA
- 3. Arsip



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**JURUSAN SYARI'AH**  
Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/302 /2011

Purwokerto, 15 November 2011

Lampiran: 1 (satu) Bandel

Hal : Permohonan Izin Riset Individual

**Kepada Yth:**  
**Kepala Bakesbang Pollinmas**  
**Kabupaten Banyumas**  
**Di**  
**Purwokerto**

*Assalamu'alaikum. Wr. Wb*

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi, maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

1. Nama : Dodit Wanto Suparno
2. NIM : 062623009
3. Semester/ Prodi : XI/ Ekonomi Islam
4. Tahun Akademik : 2011-2012
5. Alamat : Pejagalan Kulon RT. 01 / IV Desa Sokaraja Tengah Kecamatan Sokaraja Kabupaten Banyumas 53181
6. Judul : "Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)"

Riset (penelitian) tersebut akan kami laksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Objek : Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam
2. Tempat/Lokasi : UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas
3. Tanggal Riset : 21 November 2011 – 21 Januari 2012
4. Metode Penelitian : Observasi, Wawancara dan Dokumentasi,

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb*



Ketua Jurusan Syari'ah

Drs. Syufa'at, M. Ag.

0630910 199203 1 005

Tembusan Yth:

1. Pembantu Ketua I
2. Kasubag MIKWA
3. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARI'AH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/ 302/2011

Purwokerto, 15 November 2011

Lampiran: 1 (satu) Bandel

Hal : Permohonan Izin Riset Individual

Kepada Yth:  
Kepala Bappeda Kabupaten Banyumas  
Di  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum. Wr. Wb*

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi, maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

1. Nama : Dodit Wanto Suparno
2. NIM : 062623009
3. Semester/ Prodi : XI/ Ekonomi Islam
4. Tahun Akademik : 2011-2012
5. Alamat : Pejagalan Kulon RT. 01 / IV Desa Sokaraja Tengah Kecamatan Sokaraja Kabupaten Banyumas 53181
6. Judul : "Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)"

Riset (penelitian) tersebut akan kami laksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek : Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam
2. Tempat/Lokasi : UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas
3. Tanggal Riset : 21 November 2011 – 21 Januari 2012
4. Metode Penelitian : Observasi, Wawancara dan Dokumentasi,

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb*



Tembusan Yth:

1. Pembantu Ketua I
2. Kasubag MIKWA
3. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARI'AH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

: Permohonan Persetujuan  
Judul Skripsi

Purwokerto, 15 September 2011  
Kepada Yth.:  
Bapak Ketua Sekolah Tinggi  
Agama Islam Negeri  
Di:  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum.Wr. Wb*

Yang bertanda tangan di bawah ini, mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto:

1. Nama : Dodit Wanto Suparno
2. Nomor Induk : 062623009
3. Semester/Jurusan : XI / Ekonomi Islam
4. Angkatan Tahun : 2006 / 2007
5. Tahun Akademik : 2011 / 2012

Dengan ini saya mohon dengan hormat perkenan Bapak untuk menyetujui Judul Rencana Skripsi guna melengkapi sebagian syarat-syarat untuk menyelesaikan studi program S-1 pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.

Adapun Judul Skripsi yang saya ajukan adalah sebagai berikut:


**PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)**

Sedangkan sebagai dosen pembimbing skripsi adalah: Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.


Demikian Surat Permohonan ini saya buat dan sebelumnya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Mengetahui:  
Dosen Pembimbing,

  
Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.  
NIP. 19720805 200112 1 002

Hormat Saya,

  
Dodit Wanto Suparno  
NIM. 062623009

Menyetujui  
Ketua Jurusan Syari'ah  
  
Drs. H. Syafa'at, M.Ag.  
NIP. 19630910 199203 1 005



**BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH  
(BAPPEDA)**

Jln. Prof. Dr. Soeharso No. 45 Telp. (0281) 632548 Fax. 640715 Purwokerto

**SURAT IZIN PENELITIAN**

Nomor : 070.1/ 01048/ XI / 2011

- Membaca : 1. Surat dari Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto; nomor :  
Sti.23/J.Sya/PP.009/302/2011 tanggal : 15 November 2011 hal : Ijin penelitian  
2. Surat Rekomendasi Penelitian Kepala Bakesbangpollinmas Kabupaten Banyumas nomor :  
070/1353/XI/2011 tanggal : 17 November 2011

Menimbang : Bahwa kebijaksanaan mengenal kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat perlu dibantu pengembangannya.

Memberikan izin kepada :

1. Nama : **DODIT WANTO SUPARNO**
2. Alamat : Sokaraja Tengah Rt. 1/4 Sokaraja , Banyumas
3. Pekerjaan : Mahasiswa
4. Judul Penelitian : **PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM ( Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas )**
5. Bidang : Syari'ah
6. Lokasi Penelitian : UD Super Abadi Pancasan Kec. Ajibarang
7. Lama Berlaku : 3 bulan 18 November 2011 s/d 18 Februari 2012
8. Penanggung Jawab : **Drs. H. Syufa'at, M.Ag**
9. Pengikut : - orang

Untuk melaksanakan kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat di wilayah Kabupaten Banyumas dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak dilaksanakan untuk tujuan lain yang dapat berakibat melakukan tindakan pelanggaran terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.
2. Sebelum melaksanakan kegiatan dimaksud, terlebih dahulu melaporkan kepada penguasa setempat.
3. Menaati segala ketentuan dan peraturan-peraturan yang berlaku juga petunjuk-petunjuk dari pejabat pemerintah yang berwenang.
4. Apabila masa berlaku Surat Izin Penelitian sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada Instansi pemohon.
5. Setelah selesai pelaksanaan kegiatan dimaksud menyerahkan hasilnya kepada Bappeda Kabupaten Banyumas Up. Bidang Penelitian, Pengembangan dan Statistik Bappeda Kabupaten Banyumas.

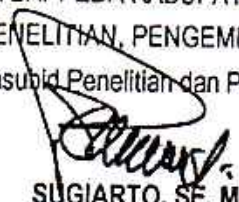
DIKELUARKAN DI : PURWOKERTO

PADA TANGGAL : 18 November 2011

An. KEPALA BAPPEDA KABUPATEN BANYUMAS

KEPALA BIDANG PENELITIAN, PENGEMBANGAN DAN STATISTIK

Ub. Kasubid Penelitian dan Pengembangan

  
**SUGIARTO, SE., M.Si**  
Pembina

NIP. 19651012 198509 1 001

DISALIN disampaikan kepada Yth. :

1. Kepala Bakesbangpollinmas Kab. Banyumas;

2. Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto;

3. UD Super Abadi Pancasan Kec. Ajibarang;

4. Bidang Litbang dan Statistik Bappeda Kabupaten Banyumas)



**PEMERINTAH KABUPATEN BANYUMAS  
BADAN KESATUAN BANGSA, POLITIK DAN  
PERLINDUNGAN MASYARAKAT**

Jl. Prof. Dr. Soeharso No. 45 Tel. (0281) 633776 Fax. (0281) 641950  
**PURWOKERTO**

**SURAT REKOMENDASI PENELITIAN**

Nomor: 070./1353/XI/2011

- Dasar
1. Surat Gubernur Jawa Tengah No. 070.1/265 Tanggal 20 Pebruari 2004 Perihal Penyederhanaan Prosedur Ijin Penelitian, Riset, KKN, PK
  2. Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 27 Tahun 2009 tentang Pembentukan, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Teknis Daerah Kabupaten Banyumas.
- Membaca : Surat dari Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto No. Sti.23/J.Sya'ah/PP.009/302/2011 tanggal 15 Nopember 2011 Perihal : Ijin Riset Individual.
- Pertimbangan : Bahwa kebijakan mengenai sesuatu kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat perlu dibantu pengabdiannya.

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Badan Kesatuan Bangsa, Politik dan Perlindungan Masyarakat Kabupaten Banyumas, menyatakan tidak keberatan atas pelaksanaan sesuatu kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat dalam wilayah yang dilakukan oleh:

- Nama : **DODIT WANTO SUPARNO**
- Alamat : Sokaraja Tengah Rt. ¼ Sokaraja Banyumas
- Pekerjaan : Mahasiswa
- Kebangsaan : Indonesia
- Judul Penelitian : **"PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)"**
- Bidang : Syari'ah
- Lokasi Penelitian : UD Super Abadi Pancasan Kec. Ajibarang.
- Lama berlakunya : 3 (Tiga) bulan
- Pengikut : —
- Penanggung jawab : Drs. H. Syufa'at, M.Ag.

**SIKAT KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :**

Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak dilaksanakan untuk tujuan lain yang dapat berakibat melakukan tindakan pelanggaran terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Sebelum melaksanakan kegiatan dimaksud, terlebih dahulu melaporkan kepada kepala wilayah setempat;

Mentaati segala ketentuan dan peraturan-peraturan yang berlaku, juga petunjuk-petunjuk dari pejabat yang berwenang;

Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada Instansi Pemohon.

DIKELUARKAN DI : PURWOKERTO  
PADA TANGGAL : 17 Nopember 2011



**KEUSAN :**

1 BAPPEDA Kabupaten Banyumas;  
2 Bakesbangpollinmas Kab. Banyumas.



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARI'AH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

BLANGKO PENGAJUAN SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI  
JURUSAN SYARI'AH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

- 1 Nama : Dodit Wanto Suparno  
2 Nomor Induk : 062623009  
3 Program Studi : Ekonomi Islam  
4 Semester : XI  
5 Penasehat Akademik : Dr. A. Luthfi Hamidi, M. Ag.  
6 IP (Sementara) : 2,98

Dengan ini mengajukan seminar proposal skripsi kepada Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto dengan judul:

PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

(Studi Pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)

Mengetahui:  
Dosen Pembimbing,

  
Dr. H. Bathul Aminudin Aziz, M.M.  
NIP. 19720805 200112 1 002

Purwokerto, 15 September 2011  
Hormat Saya

  
Dodit Wanto Suparno  
NIM. 062623009

Catatan:

Blangko pengajuan ini disertai dengan syarat-syarat pengajuan seminar proposal sebagaimana yang ditentukan serta menyerahkan 1 lembar foto copy penunjukkan dosen pembimbing dan pengajuan judul.



KEMENTERIAN AGAMA  
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
 JURUSAN SYARIAH  
 Jl.Jend.A.Yani No.40A Purwokerto 53126 Telp.0281-635624

**SURAT KETERANGAN MENGIKUTI SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI**

Nomor: Sti.23/J.Sya/PP.009/ / 20.....

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : Dodit Wanto Suparno  
 NIM : 062 62 3009  
 Semester : IX  
 Jurusan Prodi : Syariah Ekonomi Islam

Telah mengikuti seminar proposal pada :

NO	HARI/TANGGAL	PRESENTER	TTD	
1	Selasa, 21 Desember 2010	Fathan Awaludin	1	
2	Selasa, 21 Desember 2010	Diah Yuni Fitroh		2
3	Selasa, 21 Desember 2010	Miftahussurur	3	
4	Selasa, 21 Desember 2010	Ahmad Ragil Budianto		4
5	Selasa, 21 Desember 2010	Vifi Novi Yanah	5	
6	Selasa, 21 Desember 2010	Didi Purwanto		6
7	Selasa, 21 Desember 2010	Khairul Anisa	7	
8				8
9			9	
10				10

Purwokerto, 21 Desember 2010  
 Ketua Jurusan Syariah



Drs. H. Syufa'at, M. Ag.  
 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARIAH  
Jl.Jend.A.Yani No.40A Purwokerto 53126 Telp.0281-635624

**SURAT KETERANGAN MENGIKUTI SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI**

Nomor: Sti.23/J.Sya/PP.009/ / 20.....

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : Dodit Wanto Suparno  
 NIM : 062623009  
 Semester : X  
 Jurusan Prodi : Syariah Ekonomi Islam

Telah mengikuti seminar proposal pada :

NO	HARI/TANGGAL	PRESENTER	TTD	
1	Kamis, 24 Maret 2011	Mitasari	1	
2	Kamis, 24 Maret 2011	Fuad Feriandi		2
3	Kamis, 24 Maret 2011	Zaki bin Bahrudin	3	
4	Kamis, 24 Maret 2011	Sunu Dian Sukmana		4
5	Kamis, 24 Maret 2011	Husni Mubarak	5	
6				6
7			7	
8				8
9			9	
10				10

Purwokerto, 24 Maret 2011  
 Ketua Jurusan Syariah



Dr. H. Saufa'at, M. Ag.  
 NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARI'AH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

Nomor : Stl.23/J.Sya/PP.00.9/ /2011  
Lamp. : -  
Hal : Bimbingan Skripsi

Purwokerto, 15 September 2011

Kepada Yth:

**Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.**

Dosen Tetap Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto

Di

Purwokerto

*Assalamu'alaikum. Wr. Wb*

Berdasarkan Surat Penunjukkan Pembimbing Skripsi yang telah kami sampaikan dan surat pernyataan kesediaan menjadi pembimbing skripsi yang telah saudara/I tanda tangani atas nama:

Nama	: Dodit Wanto Suparno
NIM	: 062623009
Prodi/Jurusan	: Ekonomi Islam / Syari'ah
Angkatan	: 2006 / 2007
Alamat	: Sokaraja Tengah RT. 01 / IV Desa Sokaraja Tengah Kecamatan Sokaraja Kabupaten Banyumas 53181
Judul	: <b>Penentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)</b>

Maka kami menetapkan saudara sebagai dosen pembimbing skripsi mahasiswa/i tersebut. Mohon kerjasama saudara/i untuk melaksanakan bimbingan skripsi sebaik-baiknya sebagaimana aturan yang berlaku.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama saudara/i kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb*

An. Ketua  
Ketua Jurusan Syari'ah  
  
Drs. H. Syufa'at, M.Ag. *dr*  
NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARI'AH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

SURAT KETERANGAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor: Sti.23/J.Sya/PP.009/ /2011

Tang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
2. NIP : 19630910 199203 1 005
3. Pangkat/Golongan/Ruang : Pembina Tk.I/Lektor Kepala (IV/b)
4. Jabatan : Ketua Jurusan Syari'ah
5. Pada Sekolah : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Nama : Dodit Wanto Suparno
2. Tempat / Tanggal Lahir: Banyumas / 06 November 1984
3. Semester / Prodi : XI / Ekonomi Islam
4. NIM : 062623009
5. Jurusan : Syari'ah
6. Tahun Akademik : 2011 / 2012

Benar-benar telah mengajukan Proposal Skripsi dengan judul:

**PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM PADA UD. SUPER ABADI PANCASAN  
KECAMATAN AJIBARANG BANYUMAS**

Dan telah diterima dengan Dosen Pembimbing: Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto  
Pada Tanggal : 15 September 2011  
Ketua Jurusan Syari'ah





**REKOMENDASI**  
*(Seminar Proposal Skripsi)*

Dengan ini kami Dosen Pembimbing dari mahasiswa:

Nama : Dodit Wanto Suparno  
Nomor Induk : 062623009  
Semester : XI  
Jurusan/Prodi : Syari'ah / Ekonomi Islam  
Angkatan Tahun : 2006 / 2007  
Tahun Akademik : 2011 / 2012  
Judul Proposal : **Pentuan Harga Jual Tetap Industri Genteng Perspektif  
Ekonomi Islam (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan  
Kecamatan Ajibarang Banyumas)**

Menerangkan bahwa proposal skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diseminarkan apabila yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik, Kepada pihak-pihak yang berkait dengan seminar ini harap maklum.

Mengetahui  
Ketua Jurusan Syari'ah

  
**Drs. H. Syufi Bat, M. Ag.**  
NIP. 19630910 199203 1 005

Purwokerto, 15 September 2011

Pembimbing



**Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.**  
NIP. 19720805 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**JURUSAN SYARI'AH**  
Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

**DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI**

1. Hari/Tanggal : Kamis, 20 Oktober 2011
2. Waktu / Jam : 09.30-10.00
3. Nama : Dodit Wanto Suparno
4. NIM : 062623009
5. Semester/Jurusan : XI/Syari'ah
6. Tahun Akademik : 2011/2012
7. Tempat : Laboratorium Syari'ah
8. Peserta Seminar : (Dalam Tabel)

No.	NIM	Peserta	Angkatan	Tanda Tangan	
1	<del>062623032</del>	Tangguh S	2006	1	
2	062623018	Lilis Nani Dwi purwati	2006		2
3	062623010	Dyah Yuni fitroh	2006	3	
4	062623030	Sohibul Hidayat	2006		4
5	062623028	Siti khasanah	2006	5	
6	072321023	Rizalul Nasrudin	2007		6
7	062623016	Khusnudin	2006	7	
8	072322017	Sabri Hernantu	2007		8
9	072322020	Juyun D.A	2007	9	
10					10

Purwokerto, 20 Oktober 2011  
Mahasiswa Ybs,

**Dodit Wanto Suparno**  
NIM. 062623009



**KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARIAH**

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI**

Hari/Tanggal : Kamis, 20 Oktober 2011  
Waktu : 09.30-10.00  
Nama : Dodit Wanto Suparno  
NIM : 062623009  
Semester/Jurusan : XI/Syari'ah  
Tahun Akademik : 2011/2012  
Tempat : Laboratorium Syari'ah  
Peserta Seminar : (Dalam Tabel)

No.	NIM	Peserta	Angkatan	Tanda Tangan
1.	062623032	Tanggih Suprayogi	2006	1.
2.	062623018	Lilis Nani Dwi Purwati	2006	2.
3.	062623010	Dyah Yuni Fitroh	2006	3.
4.	062623030	Sohibul Hidayat	2006	4.
5.	062623028	Siti Khasanah	2006	5.
6.	072321023	Rizalul Nasrudin	2007	6.
7.	0626230016	Khusnudin	2006	7.
8.	072322017	Subri Hermanto	2007	8.
9.	072322020	Juyun Dwi - A	2007	9.
10.				10.

Pembimbing

Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.  
NIP. 19720805 200112 1 002

Purwokerto, 20 Oktober 2011  
Mahasiswa Ybs

Dodit Wanto Suparno  
NIM. 062623009



Moderator/Ketua Jurusan

Drs. H. Suhaat, M.Ag....

NIP. 19630910 1992 03 1 005



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARI'AH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR

Nomor: Sti.23/J.Sya/PP.00.9/ 285.4/2011

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Sidang Proposal Skripsi Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : Dodit Wanto Suparno  
NIM : 062623009  
Semester : XI  
Jurusan/Prodi : Syari'ah/ Ekonomi Islam

Benar-benar telah melaksanakan Seminar Proposal Skripsi dengan judul:

**PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)**


Pada tanggal 20 Oktober 2011 dan dinyatakan: LULUS/ TIDAK LULUS \*)  
dengan perubahan proposal/ hasil seminar proposal sebagai berikut:

1. Penentuan harga secara umum
2. Model penentuan harga genteng di ajibarang secara spesifik
3. Trend penentuan harga
4. Melakukan studi banding dengan perusahaan lain di Ajibarang
5. Menyesuaikan dengan aturan penulisan skripsi di STAIN Purwokerto


Demikian Surat Keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset dalam rangka penulisan skripsi program S-1

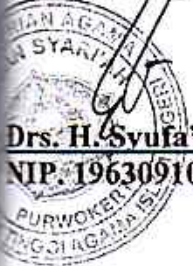
Dibuat di : Purwokerto  
Pada Tanggal : 31 Oktober 2011

Mengetahui:  
Ketua Sidang

  
Drs. H. Syufa'at, M. Ag.  
NIP. 19630910 199203 1 005

Sekretaris Sidang

  
Drs. H. Syufa'at, M. Ag.  
NIP. 19630910 199203 1 005





SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARIAH

Jalan Jenderal A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

BLANGKO/ KARTU BIMBINGAN

Nama : Dodit Wanto Suparno  
NIM : 062623009  
Smt/Prodi : XII / Ekonomi Islam  
Dosen Pembimbing : Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.  
Judul : PENENTUAN HARGA JUAL TETAP INDUSTRI GENTENG PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada UD. Super Abadi Pancasan Kecamatan Ajibarang Banyumas)

No	Bulan	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Tanda tangan	
				Pembimbing	Mahasiswa
	Oktober	Rabu, 12	Revisi Bab I sesuai dgn seminar		
	Oktober	Kamis, 27	Bab II ganti judul hanya harga jual		
	November	Kamis, 17	Kata pengantar sesuai dgn utl. Bab II		
	Januari	Rabu, 14	Revisi sampai Bab IV		
	April	Rabu, 11	Uraian bab IV dihubungkan ke teori		
	Juli	Selasa, 05	Bab V		
	Juli	Rabu, 18	Revisi kesimpulan		

Purwokerto, 18 Juli 2012  
Pembimbing

Drs. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.  
NIP. 19720805 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
PERPUSTAKAAN

SURAT KETERANGAN WAKAF  
No. : Sti.23/Perpus./HM.02.2/ 1834/2012

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

N a m a : Dodit Wanto Suparno

N I M : 062623009

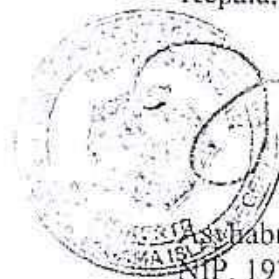
Program : Sarjana / SI

Jurusan/Prodi : Syariah/EI

Telah menyerahkan wakaf kepada Perpustakaan STAIN Purwokerto berupa uang sebesar *Rp 40.000,00 (empat puluh ribu rupiah)*.

Demikian surat keterangan wakaf ini di buat untuk menjadi maklum dan dapat digunakan seperlunya.

Purwokerto, 16 Juli 2012  
Kepala,



Asyhabuddin, S.Ag., S.S.M.A.  
NIP. 19750206 200112 1 001



# UPT KOMPUTER

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
Alamat : Jl Jend. Ahmad Yani No. 40 A Telp. 0281 - 635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

## SERTIFIKAT

Nomor : Sti-23/P.WPDS/12/2008

Diberikan kepada :

**DODIT WANTO SUPARNO**

NIM : 062623009

Sebagai tanda yang bersangkutan menjadi peserta dan telah mengikuti  
"Workshop Pengolahan Data Statistik dengan SPSS bagi Mahasiswa STAIN Purwokerto Tahun 2008"  
yang diselenggarakan oleh UPT Komputer STAIN Purwokerto  
pada tanggal 26 - 31 Desember 2008

PURWOKERTO

Purwokerto, 31 Desember 2008

Direktur UPT Komputer



Srijanto, M.Si  
NIP : 150291269



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
LABORATORIUM JURUSAN SYARI'AH

## Sertifikat

No. : Sti.23/Lab. Sya/PPL. Sya/029/2010

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia PPL Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto pada tanggal 4 April 2010 menerangkan bahwa :

Nama : Dodit Wanto Suparno  
NIM : 062623009  
Jurusan/Prodi : Syari'ah/Ekonomi Islam

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto Tahun Akademik 2009/2010 di :

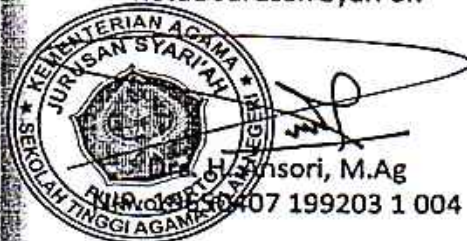
BPRS Suriyah Cilacap

Mulai dari tanggal 22 Pebruari 2010 sampai dengan 7 April 2010 dan dinyatakan LULUS dengan nilai A.

Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqosyah skripsi.

Purwokerto, 15 Mei 2010

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Syari'ah



H. Mansori, M.Ag  
07 199203 1 004



Ka. Lab. Jurusan Syari'ah/  
Ketua Panitia PPL Syari'ah



Widuri, SH, M.Hum.  
19750510 199903 2 002



DEPARTMENT OF RELIGIOUS AFFAIRS  
 STATE COLLEGE OF ISLAMIC STUDIES  
 (STAIN) PURWOKERTO  
 LANGUAGE SERVICE UNIT

Address : A. Yani Street Number 40 A Phone : 0281-635624 Fax. 0281-636553 Purwokerto

**CERTIFICATE**

Number: St. 23/KB/PP.009/T.E.67/III/2008

This is to certify that

Name : Dodit Wanto Suparno  
 Place, date of birth : Banyumas, November 6<sup>th</sup> 1984  
 Student number : 062623009

Has taken TOEFL-like test with paper based organized by Language Service Unit of STAIN Purwokerto on June 12<sup>th</sup> 2007 with obtained result as follows:

- 1. Listening Comprehension : 48
  - 2. Structure and Written Expression : 46
  - 3. Reading Comprehension : 44
- Obtained Score : 460

This TOEFL-like test was held in STAIN Purwokerto

STAIN Purwokerto, July 12<sup>th</sup> 2007  
 Head of Language Service unit

PUK. SUPARNO, L.C. M.SI  
 NIP. 150290691



الجامعة الإسلامية الحكومية بوروروكرتو  
وحدة لخدمة اللغة

عنوان: شارع جنرال أحمد ياني. رقم ٤٠. هاتف ٢٨١-٢٤٠٢٤٤-٦٣٥٦٢٤ بوروروكرتو ٥٣١٢٦

## التهنئة

الرقم: س ت ٢٣٣.١/ب/ف ف ٠٠٩/ت.٠٨.١/٠٧/٠٧/٢٠٠٧

منح إلى  
الاسم : دوديت وانتو سوبارتو  
المولود في : بانيوماس، ٦ نوفمبر ١٩٨٤  
رقم دفتر القيد : ٠٦٢٦٢٣٠٠٩  
التي حصل على النتيجة فهم المسموع  
فهم العبارات والتراكب  
فهم المفردات والنصوص والقواعد  
مجموع  
٤٦ :  
٤٩ :  
٣٦ :  
٤٣٧ :

٢٠٠٧ يوليو ٢٩ في اختبارة المهارات اللغوية العربية التي قامت بها الوحدة لخدمة اللغة في التاريخ ٢٩ يوليو ٢٠٠٧

بوروروكرتو : ٢٢ اغسطس ٢٠٠٧

رئيس الوحدة لخدمة اللغة



(سوبريانتي، M.SI)

رقم الموظف : ٩١



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
PUSAT PENJAMINAN MUTU PENDIDIKAN

Alamat: Jl. A. Yani No. 40 A Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553 Purwokerto 53126  
Website: <http://www.stampurwokerto.ac.id>

# Sertifikat

Nomor: Stt.23/PPMP/PP.009/067/2012

Diberikan oleh PPMP STAIN Purwokerto kepada:

**Dodit Wanto Suparno / 062623009**

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam  
Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA)  
dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI)  
yang diselenggarakan pada Program Rutin bulan April 2012

MATERI UJIAN	NILAI
1. BTA	
a. Tartil	70
b. Tahfid	70
c. Kitabah	70
2. PPI	70

Purwokerto, 01 Mei 2012

Kepala PPMP,



Dr. Mubliq, M.Ag.

NIP. 19651205 199303 1 004

JUDGMENT OF VALUE

NILAI VALUE	EKUIVALENSI EQUIVALENT	TINGKAT PENGUSAHAAN ABILITY GRADE
A	90 - 100	SANGAT MEMUASKAN EXCELLENT
B	80 - 89	MEMUASKAN GOOD
C	60 - 79	CUKUP FAIR
D	<59	KURANG POOR

MATERI PENDIDIKAN  
INSTRUCTIONAL MATERIALS

NAMA MATERI SUBJECT	NILAI JUDICIALY
Microsoft Word	A
Microsoft Excel	A
Pengenalan Internet	

Kepala UPT Komputer STAIN

  
Agus Sriyanto, M.Si  
NIP. 150291269

PROGRAM KERJASAMA

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PURWOKERTO  
DAN PUSAT PENDIDIKAN KOMPUTER PROFESIONAL IKMI MAJENANG

SERTIFIKAT

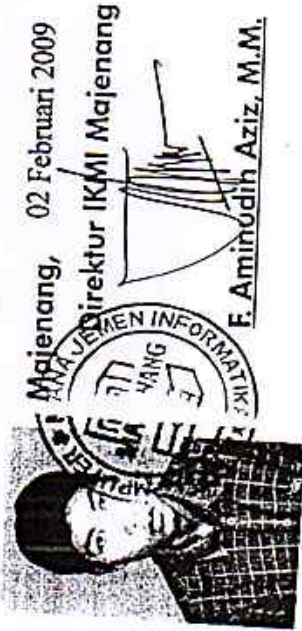
No. 2222/ IKMI.Pwt/II/2009

Diberikan kepada :

Dodit Wanto Suparno

lahir pada tanggal..... 06 November 1984 ..... di ..... Banyumas .....

Karena telah mengikuti dan menempuh Ujian Akhir Komputer Program Kerjasama Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto dan Pusat Pendidikan Komputer Profesional IKMI Majenang Tingkat/Program Komputer Perkantoran (Microsoft Office) Yang diselenggarakan pada tanggal 19 Januari 2009



Majenang, 02 Februari 2009  
F. Aminodah Aziz, M.M.  
Direktur IKMI Majenang





## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Identitas Diri

Nama : Dodit Wanto Suparno  
NIM : 062623009  
Tempat/Tgl. Lahir : Banyumas / 06 November 1984  
Alamat Rumah : Sokaraja Tengah RT. 01 / IV Desa Sokaraja Tengah  
Kecamatan Sokaraja Kabupaten Banyumas 53181  
Nama Ayah : Purwanto  
Nama Ibu : Sarwi  
Pekerjaan Ayah : PNS  
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga

### Riwayat Pendidikan

1. TK Pertiwi Karangduren lulus tahun 1991.
2. SD Negeri 3 Sokaraja Tengah lulus tahun 1997.
3. SLTP Negeri 1 Sokaraja lulus tahun 2000.
4. SMK Wiworotomo Purwokerto lulus tahun 2003.
5. S1 STAIN Purwokerto, lulus teori tahun 2011.

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar-benarnya. Dan berani disumpah jika diperlukan.

Purwokerto, 10 Juli 2012



Dodit Wanto Suparno  
NIM. 062623009