

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Konteks Penelitian**

Bisnis merupakan salah satu aktivitas dalam kehidupan yang tidak dapat terbantahkan, bahkan telah masuk kedalam sendi kehidupan masyarakat modern. Terjadinya fenomena ini membuat semua orang tidak dapat terlepas dari pengaruh bisnis. Sebagai konsekuensinya, masyarakat adalah konsumen yang menjadi sasaran para produsen. Oleh sebab itu, sangatlah logis jika dikatakan bahwa bisnis adalah bagian integral dari masyarakat dimanapun mereka berada dan akan mempengaruhi kehidupan mereka, baik secara positif maupun negatif.

Berdasarkan perspektif etis, segala aktivitas bisnis dituntut untuk menawarkan sesuatu yang bermanfaat bagi sesama manusia dan tidak merugikan hanya demi meraih keuntungan sepihak. Para pelaku bisnis bisa saja berasumsi bahwasanya bisnis merupakan aktivitas netral, dimana mereka terpanggil untuk memenuhi kebutuhan hidup sesama manusia. Mereka beranggapan bahwa aktivitas hanya untuk memenuhi permintaan masyarakat tanpa mempertimbangkan apakah barang atau jasa yang diproduksi dan dipasarkan merugikan, atau berpotensi merugikan konsumen. Sikap netral merupakan salah satu prinsip yang harus dipegangi oleh para pelaku bisnis. Mereka dibenarkan menawarkan barang atau jasa yang dibutuhkan manusia

asalkan tidak memaksakan konsumen untuk memakai produk maupun jasa yang ditawarkan.<sup>1</sup>

Menurut kenyataan di atas, bisnis yang ditawarkan muncul dan semakin berkembang sesuai dengan permintaan yang ada di dalam masyarakat. Adapun contohnya seperti, jasa penitipan anak, yang merupakan sarana pengasuhan anak dalam kelompok, biasanya dilaksanakan pada saat kerja dalam upaya yang terorganisasi untuk mengasuh anak-anak di luar rumah mereka selama beberapa jam dalam satu hari. Jasa ini muncul sebagai akibat dari banyaknya orang tua yang begitu sibuk dengan aktivitas dan pekerjaannya sehingga mamungkinkan mereka untuk meninggalkan anaknya. Namun sebagai orang tua yang beragama serta bertanggung jawab tidak akan membiarkan anaknya ditinggalkan begitu saja, karena sudah diterangkan secara jelas di dalam Firman Allah SWT, yaitu sebagaimana berikut:

وَلِيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ  
وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٦١﴾

Artinya: “Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.”<sup>2</sup>

Maka dari itu sebagian pelaku bisnis memanfaatkan keadaan tersebut dengan menawarkan jasa dalam hal penitipan anak. Seperti halnya, LPIT

---

<sup>1</sup>Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam* (Malang: UIN Malang Press, 2007), 107-108.

<sup>2</sup>QS. An Nisa’ (4): 9.

Nurul Izzah Gurah yang merupakan salah satu lembaga pendidikan islam yang memiliki nama baik bahkan termasuk lembaga pendidikan islam favorit yang ada di Gurah. Lembaga ini terdiri dari PAUD, TK, dan SD serta menawarkan jasa berupa penitipan anak.

Dalam usaha bisnis tentunya tidaklah lepas dari kegiatan dalam penetapan harga. Istilah harga dalam bisnis jasa bisa kita temui dengan berbagai sebutan. Seperti dunia pendidikan menyebutnya dengan SPP, konsultan profesional menggunakan istilah *fee*, bank memberikan biaya jasa, jalan tol atau jasa angkutan menerapkan tarif, dan lain-lain.

Kegiatan penentuan harga memainkan peranan penting dalam proses bauran pemasaran, karena penentuan harga terkait langsung nantinya dengan pendapatan yang diterima oleh perusahaan. Keputusan penentuan harga juga sedemikian penting dalam menentukan seberapa jauh sebuah layanan atau jasa dinilai oleh konsumen, dan dalam proses membangun citra. Penentuan harga juga memberikan persepsi tertentu dalam hal kualitas. Pelaku bisnis yang bergerak dibidang jasa perlu menggunakan strategi penetapan harga agar mampu bersaing secara kompetitif.

Keputusan dalam penentuan harga juga memiliki dampak terhadap apa yang ditawarkan, serta dalam pelaksanaannya semua dipengaruhi oleh strategi penetapan harga. Keputusan dalam penentuan harga terhadap jenis jasa yang baru harus mempertimbangkan beberapa aspek yang berkaitan. Hal terpenting adalah berbagai keputusan penentuan harga tersebut harus konsisten dengan keseluruhan strategi pemasaran. Memberikan harga yang berbeda dalam pasar

yang berbeda juga perlu dipertimbangkan. Demikian pula, harga tertentu yang dibebankan bergantung pada siapa jasa tersebut dijual. Nilai suatu jasa tidak ditentukan oleh harga, melainkan oleh manfaat yang pembeli dapatkan ketika mengkonsumsi jasa tersebut relatif terhadap biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh jasa tersebut, dan harga dari jasa yang bersifat alternatif yang dimiliki kompetitor.

Jasa memiliki nilai instrinsik bagi pelanggan dan hal ini adalah lebih baik dari sekedar mempertimbangkan biaya dalam meluncurkan produk tersebut, dimana hal tersebut harus dipertimbangkan dengan lebih matang dalam kebijakan penentuan harga. Penentuan harga harus dipandang dalam perspektif yang berorientasi pada pasar.

Harga memainkan peranan yang penting dalam mengkomunikasikan kualitas dari jasa tersebut. Dengan ketiadaan petunjuk-petunjuk yang bersifat nyata, konsumen mengasosiasikan harga yang tinggi dengan tingkat kinerja suatu produk jasa yang tinggi pula.<sup>3</sup>

Terdapat berbagai macam strategi yang digunakan oleh berbagai perusahaan jasa untuk menetapkan harga jasa pada konsumen. Seperti yang dilakukan pada jasa penitipan anak *Baby Care* milik Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah Gurah yang menerapkan tarif berbeda kepada konsumennya.

Adapun penetapan tarif yang dilakukan oleh jasa penitipan anak *Baby Care* milik Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah Gurah yaitu

---

<sup>3</sup>Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 136-138.

sebagai untuk pelanggan baru biasanya ditetapkan harga Rp 350.000,00/bulan, untuk pelanggan yang sudah lama biasanya ada potongan harga sehingga yang dibayarkan Rp 285.000,00/bulan, sedangkan untuk para pelanggan yang memang ada kaitannya dengan yayasan misalnya karyawan membayar sebesar Rp 35.000,00/bulan. Adapun anak-anak yang sudah memasuki usia PAUD dan TK, karena dipagi harinya sekolah maka hanya membayar setengah dari yang disebutkan tadi.

Adapun pelayanan yang diberikan oleh jasa penitipan anak *Baby Care* milik Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah Gurah yaitu sebagai berikut:

1. Menjaga dan merawat anak-anak.
2. Melakukan pembelajaran motorik halus dan motorik kasar.
3. Melatih kemandirian.
4. Pendalaman keagamaan.<sup>4</sup>

Disini terlihat jelas adanya perbedaan dalam penerapan tarif yang dilakukan. Bahkan terpaut jauh antara orang lama dan baru dengan orang yayasan. Namun perbedaan tersebut tidaklah membuat perbedaan dalam pelayanannya. Dalam penerapan tarif yang dilakukan oleh jasa penitipan anak *Baby Care* milik Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah Gurah tersebut menggunakan penerapan harga yang berbeda pada jasa yang sama. Namun dengan adanya hal yang demikian tidaklah mengurangi eksistensi *Baby Care* karena memang satu-satunya lembaga penitipan anak dibawah

---

<sup>4</sup>Wahyuning Tyas, Karyawan LPIT Nurul Izzah, Gurah, 15 Februari 2017.

yayasan pendidikan di Gurah, selain itu lingkungan yang agamis dengan pola asuh yang islami serta melakukan pendidikan terhadap akhlak anak sejak dini bahkan selalu diperdengarkan murottal setiap hari.

Upaya dalam penerapan tarif yang dilakukan akan berpengaruh bagi keberlangsungan bisnis. Penerapan ini dilakukan agar konsumen jauh lebih tertarik dan secara kontinue tetap bertahan dengan perusahaan jasa tersebut. Upaya ini akan menjadikan konsumen semakin setia. Ibarat darah bagi perusahaan, tanpa adanya konsumen perusahaan akan mati. Seperti halnya yang dilakukan oleh *Baby Care* LPIT Nurul Izzah Gurah yang melakukan upaya penerapan tarif dalam menarik konsumen dengan penerapan tarif yang berbeda bahkan terpaut perbedaan yang jauh antara pelanggannya.

Telah dijelaskan di dalam etika bisnis Islam mengenai adanya ketidakadilan harga jelas bertentangan dengan nilai-nilai aksimstika kesatuan, kesetimbangan, kebajikan, pertanggungjawaban, dan kebenaran. Penetapan harga yang adil, dihubungkan dengan perbuatan yang adil terdapat kemiripan. Suatu perbuatan dapat disebut sebagai yang adil bila perbuatannya itu dihubungkan terhadap maksud yang dituju oleh perbuatannya itu. Kebajikan-kebajikan mencerminkan kesetimbangan. Dan keadilan adalah merupakan nama yang mencakup seluruh kebajikan. Sebaliknya kedzaliman berada diantara dua ujung. Pada satu sisi akan mengupayakan kelebihan atas apa yang memberikan manfaat dan akan mengurangi terhadap apa yang memberikan kerugian.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>Muhammad, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), 163.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Strategi Penetapan Tarif pada Jasa Penitipan Anak di *Baby Care* LPIT Nurul Izzah Gurah Ditinjau dari Etika Bisnis Islam”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan sebagaimana diatas, maka fokus dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penetapan harga pada jasa penitipan anak di *Baby Care* Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah?
2. Bagaimana strategi penetapan harga pada jasa penitipan anak di *Baby Care* Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah Gurah ditinjau dari etika bisnis islam?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang akan dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi penetapan harga pada jasa penitipan anak di *Baby Care* Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah.
2. Untuk mengetahui strategi penetapan harga pada jasa penitipan anak di *Baby Care* Lembaga Pendidikan Islam Terpadu Nurul Izzah Gurah ditinjau dari etika bisnis islam.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun beberapa manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis, diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman yang pastinya berguna diwaktu yang akan datang.
2. Bagi lembaga yang bersangkutan, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi atau masukan untuk kebijakan-kebijakan lembaga pada periode selanjutnya.
3. Bagi pihak-pihak lain, diharapkan hasil penelitian dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan serta menjadi referensi atau bahan masukan dalam penelitian serupa pada penelitian yang akan datang.

#### **E. Telaah Pustaka**

1. Mengkaji penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Widayanti tahun 2013 dengan judul “Perbandingan Tarif Jasa Rawat Inap dengan *Unit Cost* dan *Activity Based Costing System* di RSUD Kota Yogyakarta”, yang membahas perhitungan biaya yang digunakan oleh RSUD Kota Yogyakarta untuk menentukan tarif jasa rawat inap berdasarkan perhitungan *Activity Based Costing System* dan melakukan perbandingan dengan perhitungan *Unit Cost*.
2. Mengkaji penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Novalia Fajar Mahanani Suko tahun 2010 dengan judul “Pola Pedagang di Pasar Bandar Kota Kediri dalam Menentukan Harga Ditinjau dari Etika Bisnis

Islam”, yang membahas mengenai para pedagang di pasar Bandar Kota Kediri yang sudah menerapkan Etika Bisnis Islam dalam menetapkan harga yang memperhatikan unsur ketauhidan, kejujuran, keadilan, dan landasan ikhsan serta tanggung jawab meskipun masih ada pedagang yang tidak menerapkan karena menganggap apa yang dilakukan masih dalam batas kebiasaan pasar.

3. Mengkaji penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Lina Nuchbati tahun 2009 dengan judul “Penetapan Harga *Odd Even Pricing* dalam Pemasaran Menurut Etika Bisnis Islam”, yang membahas tentang strategi penetapan harga *Odd Even Pricing* yang berupa penetapan harga yang besarnya mendekati jumlah genap tertentu yang dinilai menyalahi aturan etika bisnis Islam.