

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Islam mengajarkan kepada manusia untuk berusaha secara produktif dan aktif dalam hidupnya agar mendapat rizki dan mampu memenuhi kebutuhan hidup serta bermasyarakat dengan sebagaimana mestinya. Islam tidak membatasi ruang lingkup pekerjaan selama tidak keluar dari koridor agama Islam atau bertentangan dengan norma-norma agama dan yang diharamkan Allah SWT. Hal itu sebagaimana disebutkan dalam Al-Qur'an :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ  
كَثِيرًا الْعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (١٠) وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انْفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكَوْكَ  
فَإِذَا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ<sup>1</sup> (١١)

Artinya:“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhotbah), Katakanlah: “Apa yang di sisi Allah lebih baik daripada permainan dan perniagaan”, dan Allah sebaik-baik pemberi rezki”.<sup>2</sup>

Islam tidak hanya memberikan keleluasaan kepada pengikutnya agar turut dalam kegiatan ekonomi sehari-hari dalam mencari harta dunia, tetapi juga mendorong untuk bekerja mencari nafkah, perdagangan, persekutuan, niaga, koperasi dan sebagainya. Islam menetapkan peraturan mengenai kegiatan

---

<sup>1</sup>Surat Al-Jumu'ah (62) ayat 10-11.

<sup>2</sup>Muhammad Nasib Ar-rifa'I, *Tafsir Ibnu Katsir* (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), 700.

komersial yang di rancang untuk menjamin bahwa semua ini dilaksanakan dengan jujur dan bermanfaat.

Bisnis merupakan salah satu bagian dari muamalah yang telah diatur keberadaanya dalam dua sumber primer hukum islam yaitu Al-Qur'an dan Hadist.<sup>3</sup> Hal-hal yang tidak diinginkan dalam dunia bisnis seperti praktek manipulasi dapat dicegah apabila dilandasi dengan moral tinggi. Semua orang dalam dunia bisnis bebas melakukan apapun untuk kepentingan pribadinya. Harga jual adalah besarnya harga yang dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi dan biaya nonproduksi dan laba yang diharapkan.<sup>4</sup> Produk adalah barang atau jasa yang bisa digunakan untuk diperjualbelikan. Dalam marketing, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan.<sup>5</sup> Persaingan di dalam dunia bisnis sangat umum terjadi, dalam menghadapi persaingan bisnis perusahaan perlu memperhatikan efisiensi dan efektifitas dalam hal pendayagunaan sumber daya guna tercapainya tujuan yang telah ditetapkan sebuah perusahaan. Strategi merupakan salah satu komponen yang wajib dimiliki oleh sebuah perusahaan guna tercapainya suatu tujuan. Daya beli masyarakat yang semakin hari semakin menurun menjadi ancaman bagi sebuah perusahaan, bahkan saat ini perusahaan manufaktur dan jasa yang ada di Indonesia telah mengalami dampak besar dari krisis ekonomi.

---

<sup>3</sup> Muhammad dan alimin, *Etika dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta;BPFE-Yogyakarta,2005), 61.

<sup>4</sup> Nienik H Samsul. *Perbandingan Harga Pokok Produksi Full Costing Dan Variable Costing Untuk Harga Jual Cv. Pyramid*. Jurnal Emha Vol.1 No.3 September 2013, 368.

<sup>5</sup> Kotler, P., Armstrong, G., Brown, L., And Adam, S. *Marketing*, 7th Ed. (Pearson Education Australia/Prentice, 2006),121.

Pandemi covid-19 ini sudah menyebar keseluruh wilayah di Indonesia. Jumlah orang yang terinfeksi virus corona mengalami kenaikan dari waktu ke waktu. Pemerintah Indonesia mengambil tindakan dengan menganjurkan mengenakan masker apabila aktivitas di luar rumah. Pemakaian masker yang awalnya hanya diperuntukkan untuk orang yang sedang tidak sehat saja, namun saat ini penggunaan masker diwajibkan untuk semua orang.

Dengan begitu kebutuhan masker sangat diperlukan bagi semua warga, sampai jumlah masker yang dulunya melimpah menjadi terbatas. Dengan kata lain masker sangat dibutuhkan dalam pandemi virus corona covid-19 ini, banyak orang yang membeli dalam jumlah banyak dan tidak terkendali. Muncul permasalahan baru dengan adanya problematika tersebut, banyak orang beralih profesi menjadi penjual masker baik online ataupun tidak. Mereka merasa bahwa keuntungan dalam penjualan masker dapat dilihat dan dihitung dengan mudah.

Setelah itu, tren pencarian masker melalui Google dan beberapa e-commerce di Indonesia terus menanjak. Di beberapa e-commerce seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee dan Lazada, jenis masker yang paling dicari, yakni masker sensi 3 Ply isi 50pcs/box. Hasil survei iPrice, harga jual rata-rata satu kotak masker masker sensi 3 Ply isi 50pcs/box adalah Rp. 25.000 sampai Rp 75.000. Kenaikan harga masker sensi 3 Ply pertama kali terjadi saat berkembangnya kasus Corona di beberapa negara Asia, termasuk Thailand, Singapura, dan Malaysia. Harga masker ini semakin menanjak hingga menjadi Rp 418.000 untuk satu kotak masker. Memasuki pekan pertama April 2020, beberapa

merchant toko online bahkan berani menjualnya hingga Rp 500.000. Berikut data penjualan masker dari beberapa toko di e-commerce antara lain:

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan Masker 3 Bulan Terakhir (Maret- 5 Mei)**

No	Shopee			Tokopedia			Lazada		
	Toko	Harga Awal	Harga Akhir	Toko	Harga Awal	Harga Akhir	Toko	Harga Awal	Harga Akhir
1	Almetaannora	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 330.000	Mixshop Accessories	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 458.900	Dans Clothing. Id	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 330.000
2	Rinda_Darwin	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 350.000	Selfshop hpsecondary	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 487.000	Serba Serbi Seru	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 355.000
3	Bektizidan 2912	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 335.000	Sejahtera Online Store	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 550.000	Berkah Jaya Store	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 280.000
4	Satriokurni awan666	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 340.000	Six Suplemen	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 450.000	Dyfa Bandung	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 300.000
5	Wulansuci 5 Bandung	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 315.000	Raihanra kastore	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 895.500	Reyhanso	Rp. 25.000- Rp. 75.000	Rp 350.000

Sumber: data diolah

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa kenaikan harga yang signifikan pesat terdapat pada e-commerce Tokopedia dilihat dari penjualan 3 bulan terakhir. Kenaikan inilah dapat dijadikan sebagai pembandingan antara ke tiga E-commerce tersebut. Sehingga jika melihat fakta tersebut, Tokopedia akan sangat cocok untuk di analisa dalam penetapan harga jual masker pada pandemi virus corona covid-19 ini. Tokopedia juga memiliki aturan atau SK dalam penjualan barang, sebagai contoh: Harga barang yang terdapat dalam situs Tokopedia adalah harga yang ditetapkan oleh penjual. Penjual dilarang melakukan penetapan harga yang tidak wajar dan melakukan tindakan manipulasi harga. Apabila hal-hal tersebut

dilakukan maka Tokopedia berhak mengambil tindakan seperti penundaan, pemeriksaan, penurunan konten, melakukan pemindahan barang serta yang lainnya berdasarkan penilaian dari pihak Tokopedia. Pembeli memahami dan menyetujui bahwa kesalahan dalam keterangan harga dan informasi lain yang disebabkan oleh tidak terbaharuinya halaman Tokopedia yang dikarenakan browser/ISP yang dipakai Pembeli adalah tanggung jawab dari pembeli.<sup>6</sup>

Harga yang ditetapkan pada suatu perusahaan industri sangat mempengaruhi volume dalam penjualan. Dalam menetapkan sebuah harga pengusaha harus melakukannya dengan tepat dikarenakan apabila tidak tepat maka akan berakibat tidak menarik minat pembeli ataupun menggunakan jasa, melakukan penetapan harga yang tepat bukan berarti memberikan harga serendah mungkin.<sup>7</sup> Banyak konsumen yang mempertimbangkan harga dalam memakai sebuah produk yang ditawarkan. Pada industri saat ini sangat bervariasi sesuai dengan hal-hal yang terjadi pada sektor industri yang lainnya, seperti industri E-commerce Tokopedia yang mempunyai prospek yang menjanjikan. Berikut data harga jual masker sensi 3 ply isi 50/box dengan harga Rp 380.000,00 ke atas di 16 toko e-commerce Tokopedia:

**Tabel 1.2**  
**Harga Jual Masker Sensi 3 Ply per Tanggal 5 Mei 2020**

No	Nama Online Shop	Harga Jual di Tokopedia
1.	Trulyourstore	Rp 400.000,00
2.	Lottie	Rp 380.000,00
3.	Windows.shop	Rp 450.000,00
4.	Letsgo212	Rp 400.000,00

<sup>6</sup> Syarat dan Ketentuan Aplikasi Tokopedia diakses pada 8 Mei 2020.

<sup>7</sup> Gitosudarmo, Indriyo, *Manajemen Pemasaran*. (Yogyakarta : Bfe Yogyakarta, 1999), 223.

5.	Limbangp	Rp 380.000,00
6.	Zhong Guo Dian	Rp 399.999,00
7.	Planet Game	Rp 400.000,00
8.	Kim Lighting	Rp 400.000,00
9.	Six Suplemen	Rp 450.000,00
10.	Six Sup	Rp 450.000,00
11.	Mixshop Accessories	Rp 458.900,00
12.	Selfshophpsecondary	Rp 487.000,00
13.	Sejahtera Online Store	Rp 550.000,00
14.	Raihanrakastore	Rp 895.500,00
15.	Fannyaulia Shop	Rp 400.000,00
16.	JXR Aksesoris & Audio	Rp 410.000,00

Sumber: data diolah

Peneliti tertarik meneliti penetapan harga jual masker karena data pada tabel 1.2 terlihat bahwa harga jual masker sensi 3 ply per tanggal 5 Mei 2020 mengalami peningkatan yang sangat pesat karena kebutuhan atau permintaan masker semakin tinggi, padahal dengan harga tinggi seharusnya permintaan rendah. Pada ilmu ekonomi menjelaskan, bahwa dalam setiap transaksi perdagangan ada yang namanya permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*). Harga dan kuantitas suatu barang atau jasa akan saling memengaruhi satu sama lain. Hal tersebut tidak sesuai permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) pada pasar ekonomi dan pihak E-commerce Tokopedia juga memiliki aturan atau SK dalam memberikan hak penetapan harga barang yang terdapat dalam situs Tokopedia adalah harga yang ditetapkan oleh penjual.

Jual beli termasuk juga bisnis halal dalam islam. Di dalam islam terdapat aturan bisnis yang sesuai dengan kaidah islam. Seorang pebisnis harus berusaha untuk mendapatkan keberkahan dari Allah SWT dunia dan akhirat. Dalam dunia bisnis bukan hanya tentang mendapatkan keuntungan yang besar melainkan juga menerapkan etika dalam berbisnis seperti menerapkan kedisiplinan dan

menjunjung tinggi kejujuran. Kesadaran etika dalam berbisnis, kebaikan, kesuksesan dalam suatu bisnis tergantung dari pelaku bisnis tersebut.<sup>8</sup>

Akan tetapi, jika dalam berdagang hanyalah untuk mencari keuntungan yang besar tanpa mengedepankan etika suatu bisnis, maka para pelaku bisnis seringkali melakukan hal-hal negatif demi mendapatkan keuntungan besar tersebut sebagai tujuan utamanya. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam. Pada hakikatnya Ekonomi Islam adalah metamorfosa dari nilai-nilai ajaran dalam Islam yang mengajarkan tentang masalah-masalah ekonomi dalam kehidupan manusia.<sup>9</sup>

Islam mendorong umatnya untuk bekerja dan berproduksi. Seperti dalam hadist yang diriwayatkan oleh Bazzar dan Hakim :

أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya : “Wahai Rasulullah, mata pencaharian (kasb) apakah yang paling baik?” Beliau bersabda, “Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi).” (HR. Ahmad 4: 141, Hasan Lighoirihi)<sup>10</sup>

*Kasb* yang dimaksud dalam hadits diatas yakni usaha atau pekerjaan dalam mencari rizki. Asy Syaibani mengatakan bahwa *kasb* adalah mencari harta dengan menempuh sebab yang halal. Sedangkan *kasb thoyyib*, maksudnya adalah usaha yang berkah atau halal. Sehingga pertanyaan dalam hadits diatas dimaksudkan ‘*manakah pekerjaan yang paling diberkahi?*’

<sup>8</sup> Harahap, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Selemba Empat, 2010), 37.

<sup>9</sup> Muhammad, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 1.

<sup>10</sup> Hamidy, Mu’ammal, AM, Imron, Fanany BA., Umar, *Terjemahan Nailul Authar Himpunan Hadits- Hadits Hukum*, (Surabaya :PT. Bina Ilmu, 1991, jilid 2).

Perilaku menimbun barang untuk mengambil keuntungan di luar kewajaran tidak hanya melanggar hukum, tetapi juga melanggar aturan dalam Islam yang dijelaskan sebelumnya sehingga dari paparan realita yang terjadi diatas, melatar belakangi peneliti untuk meneliti dan mengkaji penelitian dengan judul “ANALISA PENETAPAN HARGA JUAL MASKER SENSI 3PLY PADA PANDEMI CORONA (COVID-19) PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus e-commerce Tokopedia)”.

### **B. Fokus Penelitian**

Sesuai dengan judul dan konteks penelitian di atas, maka yang menjadi fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penetapan harga jual masker pandemi corona (Covid-19) pada e-commerce Tokopedia?
2. Bagaimana penetapan harga jual masker pada pandemi corona (Covid-19) perspektif Ekonomi Islam?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penetapan harga jual masker pandemi corona (Covid-19) pada e-commerce Tokopedia.
2. Untuk mengetahui penetapan harga jual masker pada pandemi corona (Covid-19) perspektif Ekonomi Islam.

### **D. Kegunaan penelitian**

Dalam penelitian ini peneliti berharap semoga hasil penelitian dapat memberikan manfaat. Adapun kegunaan penelitian ini sebagai berikut:



### 1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan bagi pihak - pihak yang memiliki kepentingan dalam dunia kerja dan dapat mengetahui tentang penetapan harga jual dalam perspektif Ekonomi Islam.

### 2. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi rujukan bagi penelitian selanjutnya serta dapat dimanfaatkan oleh kalangan akademisi sebagai referensi atau pengembangan ilmu dalam penetapan harga jual dalam perspektif Ekonomi Islam.

## **E. Telaah Pustaka**

Berdasarkan penelusuran penulis, ada beberapa penelitian yang membahas tentang penetapan harga diantaranya:

1. Skripsi karya Fanny Irene (Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Maranatha), dengan judul *“Pengaruh Pelaksanaan Program Penetapan Harga terhadap Minat Beli pada CV. Sentra Mulia Tekstil, Bandung”*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan program penetapan harga oleh CV. Sentra Mulia Tekstil, Bandung pada dasarnya sudah sesuai dengan landasan teori dan telah diterapkan dengan baik dan terdapat pengaruh antara pelaksanaan program penetapan harga terhadap minat beli di CV.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah sama-sama melakukan penelitian mengenai penetapan harga. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian ini lebih ke bagaimana

pengaruh program penetapan harga terhadap minat beli sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis lebih ke melakukan analisa penetapan harga masker pada saat masa pandemi ini ditinjau dari Ekonomi Islam.

2. Skripsi karya Yana Adriati (Jurusan Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta), dengan judul “*Analisis Strategi Penetapan Harga Tiket Masuk Dunia Fantasi*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang di terapkan oleh dufan yakni strategi penetapan harga pada produk baru dan strategi penetapan harga produk yang telah beredar.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah sama-sama meneliti mengenai penetapan harga. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian ini lebih ke bagaimana *strategi yang dilakukan dalam penetapan harga tiket masuk dunia fantasi*, sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis lebih ke melakukan analisa penetapan harga masker pada saat masa pandemi ini ditinjau dari Ekonomi Islam.

3. Skripsi karya Muhammad Fakhruddin (Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alaudin Makassar), dengan judul “*Penetapan Harga Jual Beli Tiket Tarif Lebaran Bus Jurusan Bima Mataram di Bima Dalam Perspektif Ekonomi Islam*” . Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga jual beli tiket bus Bima –Mataram, diketahui bahwa tidak bertentangan dengan tujuan dijalankannya. Asas Keadilan ekonomi Islam, bahwa aspek ekonomi pada kantor agen-agen Bus

memberikan harga yang sama bagi semua penumpang dan tidak ada potongan atau separuh harga.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah sama-sama melakukan penelitian mengenai penetapan harga dan ditinjau dari perspektif ekonomi islam. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian ini lebih ke bagaimana penetapan harga jual yang dilakukan untuk tiket tarif lebaran bus jurusan bima mataram di bima yang ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam jadi pada penelitian ini untuk mengetahui mekanisme penetapan harga jual dan apakah bertentangan dengan tujuan dijalkannya atau tidak, sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis lebih ke melakukan analisa penetapan harga masker pada saat masa pandemi ini ditinjau dari Ekonomi Islam.

4. Skripsi karya Indit Kusetyani (Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember) dengan judul “ *Analisis Break Even Point sebagai dasar Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas Pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember* “. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode tahun 2012-2013 cenderung stabil dan profitabilitas perusahaan cenderung meningkat setelah penetapan harga jualnya menggunakan analisis biaya-volume-laba.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah sama-sama meneliti mengenai penetapan harga. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian ini lebih ke bagaimana analisis *break even point* sebagai dasar penetapan harga jual dalam mengoptimalkan

profitabilitas, sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis lebih ke melakukan analisa penetapan harga masker pada saat masa pandemi ini ditinjau dari Ekonomi Islam.