

Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Toko Serba 35 Fauzi Collection Sintang

Melja Pusarti¹, Tehedi², Deni Irawan³

^{1,2,3}Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin, Sambas, Indonesia
E-mail: ¹meljapusarti016@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini berangkat dari fenomena penetapan harga yang dilakukan oleh toko fauzi collection Sintang yang menetapkan harga jual serba 35 ribu. Toko ini mengalami perkembangan yang sangat pesat. Keberadaan toko ini memiliki dampak yang sangat baik sehingga dapat dirasakan oleh masyarakat ekonomi menengah kebawah. Sehingga demikian, jurnal ini mempunyai fokus penelitian yakni: (1) Bagaimana mekanisme penetapan harga jual ditoko fauzi collection Sintang? (2) Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap mekanisme penetapan harga jual? (3) Apa dampak dari penetapan harga jual? Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif analitik kualitatif, penelitian studi lapangan. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data meliputi reduksi data, display data, dan verifikasi/ penarikan simpulan. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa mekanisme penetapan harga jual di toko serba 35 fauzi collection Sintang berdasarkan modal, upah karyawan, penyewaan tempat, biaya listrik, biaya distribusi. Dalam menetapkan harga ada enam prosedur yang dilakukan toko serba 35 fauzi collection Sintang yaitu memilih tujuan dalam penetapan harga, menentukan permintaan, memperkirakan biaya, menganalisis biaya, harga dan penawaran pesaing, memilih metode penetapan harga, penetapan harga akhir. Jenis strategi yang digunakan yaitu strategi *competition based pricing*/penetapan harga kompetitif. Tinjauan ekonomi Islam terhadap mekanisme penetapan harga jual yang dilakukan pemilik toko serba 35 fauzi collection Sintang yaitu sudah sesuai dengan ekonomi Islam, harga tidak merugikan penjual dan pembeli. Harga sesuai dengan manfaat barang yang diberikan. Dampak dari penetapan harga yang dilakukan pemilik toko serba 35 fauzi collection Sintang yaitu berdampak positif yang dapat dirasakan masyarakat menengah kebawah.

Kata Kunci: Harga Jual, Ekonomi Islam, Toko 35 Fauzi Collection Sintang.

Abstract

This research departs from the phenomenon of pricing carried out by the fauzi collection shop in Sintang which sets a selling price of 35 thousand. This shop is experiencing very rapid development. The existence of this shop has a very good impact so that it can be felt by the middle to lower economic community. Thus, this journal has a research focus, namely: (1) How is the mechanism for determining the selling price at the Sintang collection fauzi shop? (2) How is the Islamic economic review of the mechanism for determining the selling price? (3) What is the impact of setting the selling price. This research uses a qualitative descriptive analytical approach and type of field study research. Data collection techniques through interviews, observation and documentation. Data analysis includes data reduction, data display, and verification / conclusion drawing. The results of the discussion show that the mechanism for determining the selling price at the all-round shop 35 fauzi collection Sintang is based on capital, employee wages, rental space, electricity costs, and distribution costs. In setting prices, there are six procedures carried out by the all-round shop 35 fauzi collection Sintang, namely choosing objectives in pricing, determining demand, estimating costs, analyzing costs, prices and competitor offers, choosing pricing methods, setting the final price. The type of strategy used is competition based pricing / competitive pricing strategy. The Islamic economic review of the selling price setting mechanism carried out by the owner of the all-round shop 35 fauzi collection Sintang is in accordance with Islamic economics, prices do not harm sellers and buyers. The price is in accordance with the benefits of the goods provided. The impact of pricing carried out by the owner of the all-round shop 35 fauzi collection Sintang is a positive impact that can be felt by the middle to lower class people.

Keywords: Selling Price; Islamic Economics; Shop 35 Fauzi Collection Sintang

A. PENDAHULUAN

Perdagangan di dalam Islam harus dilakukan secara baik, sehat, dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah. Islam melarang pengambilan keuntungan berlebihan dan transaksi yang menipu dan merugikan orang lain dan keadilan serta kejujuran harus diterapkan dalam semua aktivitas ekonomi. Sebagai makhluk sosial, manusia tidak akan pernah terlepas dari interaksi

dengan orang lain. Manusia saling memerlukan satu sama lain dalam kehidupan sehari-hari, seperti kegiatan jual beli. Jual beli adalah menukarkan harta dengan harta dengan cara tertentu atau pertukaran sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang setara dengan cara tertentu. Bentuk perikatan jual beli merupakan sarana untuk tolong menolong antara sesama manusia yaitu memiliki landasan yang kuat dalam syari'at Islam. Transaksi jual beli merupakan aktifitas yang diperbolehkan di dalam Islam baik disebutkan dalam Al-Qur'an, al-Hadits, maupun ijma para ulama. Jual beli juga merupakan sesuatu yang diperbolehkan didalam Islam, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah/2:275 adalah sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahan:

Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya. 2/ البقرة (275).

Menjalankan persaingan bisnis yang semakin memonopoli, seringkali kita lihat bahwa pelaku usaha menggunakan segala cara untuk bisa mendapatkan laba dan memenangkan persaingan meskipun cara yang dipakainya tidak selaras dengan prinsip-prinsip syariah yang memberi batasan pada manusia dalam melakukan aktivitas apapun. Harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah dikutip Meriyati (2016) adalah harga nilai barang yang dibayar untuk objek yang sama diberikan, pada waktu dan juga tempat yang diserahkan barang tersebut. Keadilan menurut Ibnu Taimiyah yaitu tidak menyakiti dan tidak merugikan orang lain. Harga yang adil, kedua belah pihak akan memperoleh kepuasan dan kesenangan masing-masing serta tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Berdasarkan data di lapangan bahwa toko serba 35 fauzi collection Sintang mengalami perkembangan yang pesat. Toko ini merupakan usaha dagang yang terletak di pal 4 Sintang, berdiri tahun 2021 dan berkembang semakin pesat hingga saat ini. Keberadaan toko serba 35 ini memiliki dampak yang sangat baik sehingga dapat dirasakan oleh masyarakat ekonomi menengah kebawah sehingga adanya *falah dan masalah* yang dirasakan. Masyarakat dapat membeli barang dengan harga yang murah, dengan kualitas barang yang baik. Fauzi Collection yang terletak di Pal 4 Kecamatan Sintang Kabupaten Sintang merupakan toko yang menyediakan berbagai kebutuhan masyarakat. Toko ini didirikan oleh Bapak Fauzi. Toko ini sudah membuka cabang dianjungan, kayong utara, dan berpusat disenakin. Toko fauzi collection Sintang memiliki 10 orang karyawan, yang mana toko ini buka setiap hari dari pukul 08.00-21.00 wib. Dalam sehari toko ini bisa menjual barang sebanyak 180-190 pcs.

Mekanisme penetapan harga jual yang digunakan dalam meningkatkan penjualan ini yaitu mempromosikan barang dengan promo serba 35 ribu. Adapun barang yang diperjualbelikan adalah pakaian, sepatu, tas, jam tangan, mainan anak-anak, kerudung, boneka, dan barang kelontong rumah tangga. Barang yang diperjualbelikan mempunyai kualitas yang baik, sesuai dengan harga yang diberikan oleh toko. Pemilik toko menetapkan harga murah untuk menarik pelanggan agar ramai berbelanja sehingga tidak terlalu memperhatikan keuntungan yang terpenting adalah volume

penjualannya terus meningkat. (Hasil wawancara awal dengan penanggungjawab toko serba 35 fauzi collection Sintang, Kamis, 10 Oktober 2023, Pukul 10.30 Wib).

Berdasarkan realitas diatas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam, apakah mekanisme penetapan harga jual di toko serba 35 di fauzi collection Sintang sudah sesuai dengan ekonomi Islam dalam memperjualbelikan barangnya. Apakah dari segi barang yang diperjualbelikan merupakan barang baru tanpa adanya cacat barang, dari segi modal dan keuntungan apakah tertutupi atau rugi. Toko fauzi collection Sintang menarik untuk diteliti karena toko ini terletak ditempat yang strategis yaitu pusat kota dan banyak menarik perhatian masyarakat dikarenakan produk yang dijual sangat lengkap, beragam dan mengikuti perkembangan zaman.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Anggi Pratiwi Sitorus, 2022) dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga (Price) dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penetapan harga digunakan perusahaan dengan menyesuaikan nilai jasa atau produk yang diberikan perusahaan serta dengan menyesuaikan persepsi nilai dari pelanggan maupun kepuasan konsumen terhadap produk. Adapun persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama meneliti mekanisme penetapan harga perspektif ekonomi Islam. Perbedaan dengan penelitian ini yaitu terletak pada kajian bahwa penelitian yang dilakukan hanya sebatas mekanisme Penetapan Harga (Price) dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam dengan menggunakan analisis deskriptif komparatif dengan pendekatan kausal komparatif. Sedangkan penulis menganalisis tentang mekanisme penetapan harga jual dalam tinjauan ekonomi islam di toko serba 35 fauzi collection Sintang menggunakan pendekatan deskriptif analitik/ kualitatif.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nurwahida, 2019) Jurnal berjudul “Mekanisme Pasar dan Kebijakan Penetapan Harga Adil dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Strategi penetapan harga jual yang dilakukan oleh Toko Sinar Rahmat adalah melalui strategi selisih harga jual, menerapkan harga yang relatif murah, dengan kualitas yang tinggi (2) Penawaran dalam pandangan hukum syariah, penawaran yang digunakan dengan cara yang wajar. Antara penjual dan pembeli tidak ada rasa saling merugikan. Adapun persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti penetapan harga jual dalam perspektif Religiusitas. Perbedaan dengan penelitian ini yaitu Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada kajian bahwa penelitian yang dilakukan hanya sebatas Strategi Penetapan Harga Jual dan Penawaran dalam Perspektif Syariah dan menggunakan pendekatan naturalistic sedangkan penulis menganalisis tentang mekanisme penetapan harga jual dalam tinjauan ekonomi islam di toko serba 35 fauzi collection Sintang menggunakan pendekatan deskriptif analitik/ kualitatif.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Amelia Dwi Saputri, 2022) jurnal berjudul “Studi Komparasi Pemikiran Ekonomi Ibnu Taimiyah dan Ibnu Kaldun tentang Mekanisme Penetapan Harga dan Relevansi Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Sembako di Kota Bengkulu”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme harga penetapan Ibnu Taimiyah dan Ibnu Khaldun adalah fluktuasi harga tidak selalu diakibatkan oleh ketidakadilan, namun terkadang kurangnya produksi dan penurunan import barang-barang yang diminta. Menurut Ibnu Taimiyah jika terjadi ketidaksempurnaan pasar maka pemerintah bisa ikut campur di dalamnya agar tidak terjadi kecurangan, sedangkan menurut Ibnu Khaldun menjelaskan penetapan harga terjadi karena permintaan dan penawaran dalam pasar. Adapun Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti mekanisme penetapan harga dalam perspektif Religiusitas. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada kajian bahwa penelitian yang dilakukan hanya sebatas Studi Komparasi Pemikiran Ekonomi Ibnu Taimiyah dan Ibnu Kaldun tentang Mekanisme Penetapan Harga dan Relevansi Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Sembako di Kota Bengkulu dan menggunakan metode

kepuasan. Sedangkan penulis menganalisis tentang mekanisme penetapan harga jual dalam tinjauan ekonomi Islam terhadap toko serba 35 Fauzi Collection Sintang menggunakan metode deskriptif analitik/kualitatif.

Berdasarkan realitas di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam, apakah mekanisme penetapan harga jual di toko serba 35 di Fauzi Collection Sintang sudah sesuai dengan ekonomi Islam dalam memperjualbelikan barangnya. Apakah dari segi barang yang diperjual belikan merupakan barang baru tanpa adanya cacat barang, selanjutnya dari segi modal dan keuntungan apakah ada pihak yang dirugikan dalam hal ini adalah persaingan yang tidak sehat dan dapat merugikan banyak orang (monopoli) dalam penetapan harga.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif lebih memfokuskan pada penelitian yang bersifat proses, seperti interaksi antar manusia dalam suatu komunitas, proses pelaksanaan kerja, perkembangan suatu gejala atau peradaban. Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitik. Menurut (Sugiyono, 2015) deskriptif analitik adalah suatu metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran suatu objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah dikumpulkan sebagaimana adanya tanpa melakukan analisis membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Pendekatan kualitatif didefinisikan sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa data-data tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dapat diamati. (Moleong, 2018). Jenis penelitian studi lapangan. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data menggunakan model analisis interaktif yang meliputi reduksi data, display data, dan verifikasi/ penarikan simpulan. Teknik pemeriksaan keabsahan data menggunakan triangulasi dan ketekunan pengamat.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Mekanisme Penetapan Harga Jual yang dilakukan Pemilik Toko Serba 35 Fauzi Collection Sintang

Mekanisme penetapan harga jual yang dilakukan pemilik toko Fauzi Collection Sintang berdasarkan ketetapan tokonya sendiri dan berdasarkan modal, upah karyawan, penyewaan tempat, biaya listrik, dan biaya distribusi sehingga untung yang diambil tidak terlalu banyak. Dalam meningkatkan volume penjualan, ada strategi yang digunakan toko yaitu strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi tempat. Strategi yang digunakan juga yaitu jenis strategi *competition based pricing*/ penetapan harga kompetitif. Dengan menetapkan metode satu harga yaitu serba 35 ribu. Harga ditetapkan juga dengan mempertimbangkan beberapa faktor selain analisis biaya, yaitu menentukan permintaan, harga, tawaran pesaing, metode penetapan harga dan tujuan penetapan harga. Berdasarkan tujuan berdirinya toko ini untuk membantu masyarakat menengah kebawah untuk bisa mendapatkan barang dengan harga yang terjangkau, meningkatkan volume penjualan, berorientasi pada citra (*image*), dan mendapatkan target pasar. Konsumen toko serba 35 Fauzi Collection Sintang sangat puas akan pelayanan yang diberikan di toko ini, harga yang diberikan, serta kualitas barang yang ada sehingga banyak konsumen yang puas dan datang untuk berbelanja di toko. Hal ini sejalan dengan teori yang ada. Menurut (Erinawati & Syafarudin, 2021), Terdapat 5 dimensi utama kepuasan pelanggan, yaitu:

a. Price (Harga)

Bagi pelanggan sensitif, harga murah biasanya menjadi sumber kepuasan yang penting karena mewakili nilai terbaik untuk uang. Harga komponen inilah, relatif tidak penting bagi mereka yang

tidak sensitif kepada harga. Pada toko fauzi collection Sintang ini menetapkan harga serba 35 ribu pada semua jenis barang seperti baju, celana, rok, boneka, gamis, barang kelontong rumah tangga, jam tangan, jam dinding, selimut, dan lain-lain. Penetapan harga 35 ribu ini berdasarkan ketetapan tokonya sendiri, bukan ditentukan dari produsen. Bagi toko, apabila harga terjangkau dan murah maka akan meningkatkan volume penjualan. Dan, penetapan harga jual serba 35 ribu ini bertujuan agar masyarakat menengah kebawah dapat membeli barang dengan harga yang murah dan terjangkau, meningkatkan volume penjualan, berorientasi pada citra (image), dan mendapatkan target pasar.

b. *Service Quality* (Kualitas Layanan)

Kualitas pelayanan sebenarnya bergantung pada tiga hal yaitu sistem, teknologi dan manusia. Kepuasan pelanggan terhadap kualitas pelayanan biasanya sulit ditiru, karena tidak mudah membentuk sikap, dan perilaku yang sesuai keinginan perusahaan. Perbaikan perlu dilakukan mulai dari rekrutmen, pelatihan dan budaya kerja. Pada toko fauzi collection Sintang pelayanan yang diberikan sudah baik dilihat dari hasil observasi dan juga wawancara dengan konsumen. Konsumen mengatakan bahwa sangat senang berbelanja di toko ini karena pelayanan yang diberikan sangat ramah dari kasir dan juga karyawan tokonya.

c. *Product Quality* (Kualitas Produk)

Pelanggan merasa puas setelah membeli dan menggunakan produk di toko fauzi collection Sintang. Kualitas produk yang tidak jauh berbeda dari toko biasanya dengan harga yang terjangkau dan murah ini dapat dirasakan oleh masyarakat menengah kebawah.

d. *Emotional Faktor* (Faktor Emosional)

Emotional Faktor ditunjukkan oleh konsumen atas kepuasan yang diperoleh mereka dalam menggunakan suatu produk/jasa yang menimbulkan rasa bangga dan rasa percaya diri. Pada konsumen toko fauzi collection Sintang sudah menunjukkan kepuasan dalam menggunakan produk yang dijual terlihat dari wawancara dengan salah satu konsumen yang mengatakan bahwa mereka telah berbelanja ke toko itu lebih dari satu kali.

e. *Efficiency* (Kemudahan)

Kemudahan memperoleh suatu produk atau jasa dan kemudahan pembayaran dapat membuat pelanggan semakin puas jika memperoleh produk atau jasa tersebut relative murah, nyaman, dan efisien. Kemudahan yang dirasakan konsumen pada toko fauzi collection Sintang ini terlihat dari proses pembayaran yang dilakukan konsumen dengan pembayaran tunai atau cash. Karena banyak masyarakat yang belum mempunyai atm atau m-banking untuk melakukan pembayaran secara online. Menetapkan suatu harga, ada berbagai macam metode yang dapat digunakan. Penetapan harga dilakukan untuk menambah nilai atau besarnya biaya produksi yang diperhitungkan terhadap biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memproses barang ataupun jasa. Dalam menetapkan harga jual suatu produk, suatu perusahaan harus memperhatikan berbagai pihak seperti konsumen akhir, penyalur, penyuplai dana, pesaing, pekerja, dan pemerintah. Karena tingkat harga tidak terlepas dari daya beli konsumen, reaksi para pesaing, jenis produk dan elastisitas permintaan penawaran serta tingkat keuntungan perusahaan.

Hal ini sejalan dengan teori Machfodz (dalam Amalia, 2019: 99), menyatakan bahwa "Penetapan suatu harga dapat dipengaruhi oleh faktor internal yang terdiri dari tujuan perusahaan dalam pemasaran produk, strategi yang dipakai oleh perusahaan dalam memasarkan produk, biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi dan memasarkan produk dan pembiayaan karyawan serta metode yang dipakai perusahaan untuk memasarkan produk dan faktor eksternal

yang dapat dilihat dari model pasar yang akan dituju produk, persaingan harga dengan produk lain, serta lingkungan yang akan menjadi sasaran produk tersebut”.

Menurut (Kotler & Keller, 2016), ada beberapa rincian tentang prosedur atau proses enam langkah penetapan harga yaitu:

a. Memilih Tujuan dalam Penetapan Harga

Pertama perusahaan harus menyesuaikan penawarannya dengan pasar, karena semakin jelas tujuan perusahaan, semakin mudah bagi perusahaan menetapkan harga. Dalam hal ini tujuan penetapan harga pada toko fauzi collection Sintang yaitu untuk membantu masyarakat menengah kebawah untuk bisa mendapatkan barang dengan harga yang murah dan terjangkau, meningkatkan volume penjualan, berorientasi pada citra (image), serta mendapatkan target pasar. Banyak masyarakat yang mendukung berdirinya toko serba 35 ini, karena masyarakat sangat terbantu dari segi ekonomi dalam membagi keuangan mereka.

b. Menentukan Permintaan

Setiap harga menimbulkan permintaan yang berbeda dan oleh karena itu mempunyai pengaruh yang berbeda terhadap tujuan pemasaran perusahaan. Umumnya permintaan berhubungan terbalik atau semakin tinggi harga maka akan semakin rendah permintaan. Terkadang konsumen akan menerima harga yang lebih tinggi untuk menunjukkan produk yang lebih baik, meskipun harga terlalu tinggi, permintaan akan turun. Pada toko serba 35 fauzi collection Sintang ini menerapkan prinsip semakin rendah harga yang ditawarkan maka semakin tinggi permintaan dari konsumen. Harga yang ditawarkan pada semua jenis barang yaitu serba 35 ribu. Bagi toko ini dengan harga yang murah dan terjangkau maka akan menaikkan volume penjualan. Walaupun keuntungan yang diperoleh sedikit namun barang yang terjual sangat banyak. Maka akan mempercepat perputaran modal dan memberikan citra yang baik pada toko fauzi collection Sintang.

c. Memperkirakan Biaya

Permintaan membatasi harga yang dapat dibayar perusahaan untuk memproduksinya. Karena perusahaan ingin menetapkan harga yang mencakup biaya produksi, distribusi dan penjualan, termasuk return yang wajar untuk usaha dan risikonya. Namun, ketika perusahaan menetapkan harga produk yang mencakup seluruh biaya, profitabilitas tidak selalu menjadi isu yang paling penting. Pada toko 35 Fauzi collection Sintang dalam menetapkan harga juga berdasarkan modal, biaya distribusi, penyewaan tempat, gaji karyawan, dan biaya listrik. Hal tersebut sudah menjadi perhitungan bagi toko ini, meski keuntungan yang diperoleh sedikit akan tetapi volume penjualan terus meningkat.

d. Menganalisis Biaya, Harga dan Penawaran Pesaing

Perusahaan harus mempertimbangkan harga pesaing terdekat jika penawaran dari perusahaan tidak mengandung fitur yang tidak ditawarkan oleh pesaing terdekat, perusahaan harus mengevaluasi nilai mereka bagi pelanggan dan menambahkan nilai itu ke harga pesaing. Jika tawaran pesaing mempunyai keistimewaan yang tidak ditawarkan perusahaan, maka perusahaan harus mengurangi nilainya dari harga perusahaan. Hal ini sudah sejalan dengan toko serba 35 fauzi collection sintang dalam menganalisis biaya, harga, dan penawaran pesaing.

e. Memilih Metode Penetapan Harga

Perusahaan memilih metode penetapan harga yang menggabungkan satu atau lebih dari tiga pertimbangan. Metode yang digunakan yaitu metode satu harga serba 35 ribu dan jenis metode competition based pricing/ penetapan harga kompetitif.

f. Penetapan Harga Akhir

Metode penetapan harga membatasi kisaran harga akhir yang harus dipilih perusahaan. Dalam pemilihan harga, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor tambahan. Toko fauzi collection Sintang menetapkan harga akhir yaitu serba 35 ribu. Ibnu Taimiyah mengartikan

keuntungan yang adil sebagai keuntungan yang diperoleh dari suatu usaha tertentu tanpa merugikan orang lain. Menurutnya, penjual bisa mendapatkan keuntungan dengan cara yang berlaku umum tanpa merugikan diri sendiri atau orang lain. Seseorang yang memperoleh barang untuk mendapatkan keuntungan dengan memperdagangkannya di kemudian hari diperbolehkan melakukan hal tersebut. Namun, tidak boleh menentukan manfaat atau keuntungan yang lebih besar daripada yang berlaku terhadap orang-orang miskin, dan tidak boleh menaikkan harga bagi orang miskin. Pernyataan Ibnu Taimiyah juga menyiratkan bahwa laba merupakan kreasi antara tenaga kerja dan modal. Pemilik toko berhak memperoleh laba atau keuntungan. Laba adalah pertambahan yang dihasilkan oleh tenaga kerja di satu pihak dan harta benda di pihak lain, sehingga pembagian keuntungan sama dengan pertambahan yang dihasilkan oleh kedua belah pihak.

2. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Mekanisme Penetapan Harga Jual yang dilakukan Pemilik Toko Serba 35 Fauzi Collection Sintang.

Penetapan harga jual di toko serba 35 fauzi collection Sintang sudah sesuai dengan ekonomi Islam. Harga tidak merugikan pihak penjual dan pembeli. Harga yang dijual mencerminkan keuntungan bagi penjual dan segi manfaat barang bagi pembeli. Seperti didalam firman Allah, dalam QS. Surat An-Nisa/4: 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahannya:

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 di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. 4/ (29).

Tafsiran ayat diatas dari Syaikh Wahbah az-Zuhaili, pakar fiqih dan tafsir negeri Suria dikutip Sofyan (2024: 75) yaitu “wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian mengambil harta selain milik kalian dengan cara yang diharamkan syariat, seperti riba, judi, memalak, dan menipu. Namun kalian diperbolehkan untuk mengambil harta mereka dengan melakukan perniagaan yang berdasarkan pada kerelaan atau dengan kebaikan hati antara dua belah pihak, dan berpegang teguh pada syariat. At-Tijarah adalah tindakan jual-beli

Sebuah hadis dari Khalih dikutip Rahim (2021: 88), Ia berkata,

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ أَفْضَلِ الْكَسْبِ فَقَالَ بَيْعٌ مَّرْزُورٌ وَعَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ

“Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam ditanya tentang pekerjaan yang paling utama. Beliau menjawab, “perniagaan yang baik dan pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri” (HR. Al Bazzar dan Thabrani dalam Al Mu’jam Kabir; shahih lighairihi).

Menurut Ibnu Taimiyah dikutip Saleh (2020:30), “kenaikan harga tidak selalu disebabkan oleh ketidakadilan dari para pedagang. Sebagaimana asumsi yang datang dari masyarakat. Ibnu Taimiyah menunjukkan bahwa harga merupakan hasil dari interaksi hukum permintaan dan penawaran yang terbentuk karena berbagai faktor yang kompleks. Toko serba 35 fauzi collection Sintang sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli yang dimana terdapat penjual, pembeli, ijab dan

qabul, dan ada barang yang diperjualbelikan. Penjual dan pembelinya pun termasuk mumayyiz, baligh yang tidak ada paksaan untuk melakukan kegiatan jual beli. Barang yang dijual juga memiliki manfaat untuk digunakan, barang tersebut milik sendiri, jelas dan suci bukan dari barang yang dilarang didalam Islam. Penetapan harga dilakukan dengan cara yang baik sesuai dengan perhitungan modal, upah karyawan, biaya listrik, penyewaan tempat, dan biaya distribusi. Harga ditetapkan juga dengan mempertimbangkan beberapa faktor selain analisis biaya, yaitu menentukan permintaan, harga, tawaran pesaing, metode penetapan harga dan tujuan penetapan harga. Dengan menetapkan harga serba 35 ribu ini pun tidak ada pihak yang dirugikan seperti konsumen maupun produsen serta toko lainnya. Konsumen mendapatkan manfaat dari barang yang dibeli dan penjual pun mendapatkan keuntungan dari penjualannya. Cara menghindari riba dalam sistem pembayaran yang digunakan oleh toko serba 35 fauzi collection Sintang yaitu dengan tidak menambah atau mengubah harga jual yang telah ditetapkan, pembayaran dilakukan secara cash atau tunai, dan tidak ada prinsip bagi hasil dengan produsen.

Dilihat dari sistem pembayaran yang digunakan oleh toko fauzi collection sintang, peneliti melihat sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Yang mana, toko tersebut melakukan pembayaran secara manual atau tunai, tidak ada melalui atm atau m-banking dan sebagainya. Pihak toko pun tidak ada menggunakan prinsip hutang piutang kepada produsen dalam pembayaran dan tidak ada prinsip hutang piutang kepada konsumen yang ingin membeli barang ditoko tersebut. Jadi pembayarannya melalui cash langsung.

Menurut Al-Ghazali dalam Ihya Ulumuddin dikutip Fitriani dan Rijal (2018: 7) “membahas secara detail, peranan aktivitas perdagangan dan timbulnya pasar yang harganya bergerak sesuai dengan kekuatan penawaran dan permintaan. Toko 35 ini juga menggunakan prinsip jual beli dengan ketetapan harga yang berlaku yaitu di harga 35 ribu dan tidak ada prinsip bagi hasil antara produsen dan pihak toko. Jenis barang yang diperjualbelikan tidak mengandung unsur ribawi. Pihak toko tidak menambah atau mengubah harga jual yang telah ditetapkan sehingga harga jual yang ditetapkan itu sesuai dengan label 35 ribu dan tidak mengandung unsur gharar/ ketidakpastian. Riba akibat jual beli disebut riba buyu’ (jamak dari kata bai’) mencakup riba fadhl riba nasa’ (riba yad), dan riba nasi’ah yaitu pertukaran antar barang sejenis yang berbeda kuantitas, kualitas, atau waktu penyerahannya dan produk yang tukarkan termasuk kedalam jenis barang riba (*al-amwaal al-ribawiyat*) seperti: emas, perak, gandum, kurma, serta garam. Riba pada bahasa Arab yaitu *az-ziyadah*, yang bearti tambahan atau kelebihan. Maqashid haramnya riba buyu’ (riba jual-beli) yaitu untuk menghindari ketidak jelasan (gharar) dalam transaksi jual-beli. (Pardiensah, 2022).

Gharar terbagi menjadi tiga dilihat dari keharaman dan kehalalannya, yaitu:

- a. Bila kuantitasnya banyak, hukumnya dilarang berdasarkan ijmâ’. Seperti menjual ikan yang masih di air serta burung yang masih ada di udara.
- b. Bila jumlahnya sedikit, hukumnya dibolehkan menurut ijma’. Seperti pondasi rumah (sebuah transaksi pada jual beli perumahan).
- c. Bila kuantitasnya sedang-sedang saja, hukumnya masih diperdebatkan. Namun untuk mengetahui banyak sedikitnya kuantitas, dilihat kembali pada kebiasaan. (Nur Rianto, 2017).

Pada toko serba 35 fauzi collection Sintang ini tidak terdapat gharar dalam sistem jual belinya. Karena barang yang dijual langsung dilihat dan dibeli oleh konsumen ditokonya. Barang yang dijual pun mempunyai kualitas yang baik dan tidak mempunyai cacat barang. Untuk harga pun sudah jelas semuanya serba 35 ribu dan tidak ada unsur penipuan harga. Cara mencapai keseimbangan antara keuntungan material dan keberkahan dalam usaha toko serba 35 fauzi collection Sintang yaitu dengan menerapkan kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan persaingan yang sehat, menjauhi transaksi yang dilarang didalam islam, dan niatkan berdagang untuk mencari keridhaan Allah SWT

dan keberkahan. Dilihat dari cara mencapai keseimbangan antara keuntungan material dan keberkahan dalam usaha toko serba 35, peneliti melihat sudah sesuai dengan prinsip ekonomi islam. Jadi untuk memastikan keuntungan yang diperoleh, dengan harga 35 tidak ada pihak yang merasa dirugikan dan tidak ada usaha lain yang ingin dijatuhkan oleh toko tersebut. Jadi tujuan berdirinya toko fauzi ini untuk membantu masyarakat menengah kebawah. Pihak toko juga tidak menyembunyikan dan menjual barang yang rusak atau cacat serta tidak memuji barang dagangan agar orang lain tertarik. Dari pihak toko fauzi collection ini juga ada beberapa hasil keuntungan yang diperoleh seperti disedekahkan kemasjid terdekat atau berbagi kepada beberapa orang yang membutuhkan seperti anak panti.

Islam menyukai persaingan di pasar dapat dilakukan dengan adil, Islam menyerukan bahwa setiap bentuk perdagangan yang menimbulkan ketidakadilan dilarang dalam islam, seperti:

- a. Talaqqi rukban sangat tidak diperbolehkan karena pedagang yang menghalangi di pinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan si penjual di kampung tentang harga yang berlaku di kota. Menghalangi masuknya pedagang desa kota dapat menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.
- b. Mengurangi timbangan tidak diperbolehkan karena barang yang dijual dengan harga yang sama namun dengan jumlah yang sedikit.
- c. Menyembunyikan cacat barang tidak diperbolehkan karena penjual mendapatkan harga yang baik tetapi kualitas yang buruk.
- d. Menukar kurma kering dengan kurma basah dilarang karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma yang kering ditukar.
- e. Menukarkan 1 takar kurma kualitas bagus dengan 2 takar kurma kualitas sedang tidak diperbolehkan karena setiap kualitas kurma mempunyai harga pasarnya masing-masing. Rasulullah Saw. menjual kurma yang satu, lalu membelikan kurma yang lain dengan uang.
- f. Transaksi najasy tidak diperbolehkan karena penjual menyuruh orang untuk memuji barang yang dijualnya atau menawar dengan harga tinggi supaya orang lain tertarik.
- g. Ikhtikar dilarang karena mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.
- h. *Ghaban faaa-hisy* tidak dibolehkan karena menjual barang di atas harga pasar. (Adimarwan Karim, 2015).

Dilihat dari mekanisme penetapan harga jual yang ditetapkan oleh toko fauzi collection sintang, bahwa mekanisme penetapan harga jual ditoko tersebut sudah mengedepankan konsep keadilan yang tidak merugikan konsumen maupun produsen dalam tinjauan ekonomi islam. Karena akad-akad yang ditetapkan tidak memaksa kehendak terhadap pembeli dan penetapan harga tersebut sah sehingga tidak ada cara khusus terhadap mekanisme penetapan harga dalam islam.

Dampak dari Penetapan Harga yang dilakukan Pemilik Toko.

Dampak dari penetapan harga yang dilakukan pemilik toko serba 35 fauzi collection Sintang yaitu berdampak positif. Dampak ini dirasakan oleh masyarakat menengah kebawah yang dapat membeli barang dengan harga yang terjangkau. Minat pembeli sangat meningkat dan barang yang dijual pun memiliki kualitas yang baik. Konsumen, produsen, dan toko lainnya tidak ada yang merasa dirugikan atas penetapan harga jual serba 35 ini. Memberikan hak khayar kepada konsumen ditoko serba 35 fauzi collection Sintang merupakan cara pemilik toko untuk tidak merugikan konsumen jika barang yang dibeli size / ukurannya kecil karena agar konsumen merasa puas akan pelayanan di toko tersebut. Khayar yang digunakan toko serba 35 fauzi collection Sintang termasuk khayar syarat yang mana konsumen membeli pakaian, baju atau celana dengan perjanjian jika cocok

ukurannya, maka jadilah membeli akan tetapi kalau tidak cocok, sizenya kecil dan setelah dicoba dirumah memang tidak cocok, maka boleh dikembalikan atau ditukarkan dengan yang lainnya.

Hak khiyar pun diberikan untuk menghindari kerugian yang didapatkan oleh konsumen. Adapun macam-macam khiyar:

a. Khiyar Majelis

Khiyar majlis dipahami sebagai hak pilih dari pihak yang melakukan akad untuk membatalkan kontrak selama mereka masih berada di lokasi kontrak (majlis akad) dan belum berpisah secara fisik. Artinya suatu transaksi baru dianggap sah apabila kedua belah pihak yang melaksanakan akad telah berpisah badan atau salah satu diantara mereka telah melakukan pilihan untuk menjual atau membeli. (Hasanah, 2019). Khiyar majlis dapat dikatakan sah menjadi milik si penjual dan si pembeli apabila dilangsungkannya akad jual beli hingga mereka berpisah, selama mereka tidak mengadakan kesepakatan untuk tidak ada khiyar setelah berlangsungnya akad jual beli atau seseorang di antara keduanya itu membatalkan hak khiyarnya, maka hanya satu yang memiliki hak khiyar. (Abdul Azhim, 2008).

b. Khiyar Syarat

Khiyar sayarat adalah seperti membeli pakaian, baju atau celana dengan perjanjian jika cocok ukurannya, maka jadilah membeli akan tetapi kalau tidak cocok, dan setelah dicoba dirumah memang tidak cocok, maka boleh dikembalikan atau ditukar dengan yang lainnya. Khiyar Syarat boleh dilakukan segala macam jual beli. Contohnya: “menjual barang dengan harga sekian, dengan syarat khiyar dalam tiga hari atau kurang dari tiga hari.”

c. Khiyar Aibi

Khiyar aibi adalah khiyar jika kalau membeli barang lalu terdapat cacat yang tidak diketahui oleh pembeli pada waktu melakukan akad jual beli. pembeli dapat mengembalikan barang tersebut, dan penjual harus menerima pengembalian barang tersebut.

d. Khiyar Ta'yin

Khiyar ta'yin adalah hak yang dimiliki oleh dua orang yang berakad untuk menentukan salah satu dari barang yang berbeda harga dan kualitasnya yang telah disebutkan dalam akad.

e. Khiyar ru'yah

Pembeli mempunyai hak untuk melanjutkan atau membatalkan akad ketika melihat objek akad, baik sebelum atau ketika akad. Munculnya khiyar ru'yah karena tidak terlihatnya objek akad ketika atau sebelum akad terjadi. Hak khiyar untuk pembeli dapat terjadi ketika membuat akad sebelum barang terlihat, tetapi tidak bisa sebelum akad terlihat dan melihat barang. Khiyar disyariatkan untuk menjaga kemaslahatan, kerelaan, melindungi mereka dari kemungkinan bahaya yang merugikan perniagaan dimasa yang akan datang, memelihara kerukunan, hubungan baik serta menjalin kasih diantara sesama manusia (Markom, 2016: 4).

D. KESIMPULAN

Mekanisme penetapan harga serba 35 ditoko fauzi collection Sintang berdasarkan modal, upah karyawan, penyewaan tempat, biaya listrik, biaya distribusi, dan lain-lain sehingga pemilik toko tidak terlalu banyak mengambil untung yang terpenting volume penjualannya terus meningkat. Harga ditetapkan dengan mempertimbangkan beberapa faktor yaitu analisis biaya, menentukan permintaan, harga, tawaran pesaing, metode penetapan harga, dan tujuan penetapan harga. Pihak toko fauzi collection Sintang menentukan harga suatu produk sudah ditetapkan toko nya sendiri, bukan dari sistem bagi hasil dengan Produsen. Dalam meningkatkan volume penjualan ada strategi yang digunakan toko yaitu strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi tempat. Jenis strategi yang digunakan yaitu strategi *competition based pricing*/penetapan harga kompetitif. Metode yang digunakan yaitu metode satu harga. Tujuan penetapan harga jual serba 35

yaitu dapat membantu masyarakat menengah kebawah untuk bisa mendapatkan barang dengan harga yang terjangkau, meningkatkan volume penjualan, berorientasi pada citra/*image* dan mendapatkan target pasar. Penetapan harga jual di toko serba 35 fauzi collection Sintang sudah sesuai dengan ekonomi Islam. Harga tidak merugikan pihak penjual dan pembeli. Harga yang dijual mencerminkan keuntungan bagi penjual dan segi manfaat barang bagi pembeli. Pemilik toko tidak ada menggunakan prinsip hutang piutang kepada produsen dalam pembayaran dan tidak ada prinsip hutang piutang kepada konsumen yang ingin membeli barang ditoko tersebut. Toko 35 fauzi collection Sintang ini juga menggunakan prinsip jual beli dengan ketetapan harga yang berlaku yaitu diharga serba 35 ribu dan tidak ada prinsip bagi hasil antara produsen dan pihak toko. Jenis barang yang diperjualbelikan tidak mengandung unsur ribawi. Pihak toko tidak menambah atau mengubah harga jual yang telah ditetapkan sehingga harga jual yang ditetapkan itu sesuai dengan label 35 ribu dan tidak mengandung unsur gharar/ ketidakpastian. Cara mencapai keseimbangan antara keuntungan material dan keberkahan yaitu dengan menerapkan kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan persaingan yang sehat, menjauhi transaksi yang dilarang didalam Islam dan niatkan berdagang untuk mencari keridhaan Allah dengan cara beberapa keuntungan yang diperoleh disedekahkan kemasjid terdekat atau kepanti asuhan untuk membersihkan harta. Sintang berdampak positif. Dampak ini dirasakan oleh masyarakat menengah kebawah yang dapat membeli barang dengan harga yang terjangkau dan kualitas barang baik. Penetapan harga tidak merugikan konsumen, produsen, dan pihak toko lainnya. Harga pun harus mencerminkan keuntungan bagi pemilik toko dan segi manfaat bagi konsumen guna menunjukkan harga jual yang adil.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N. 2019. *Pengaruh Citra Merek, Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen Mie Endess Di Bangkalan)*. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 96-104.
- Erinawati, F., & Syafarudin, A. 2021. *Pengaruh kualitas pelayanan, harga, promosi terhadap keputusan*. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan*, 1(1), 130-146.
- Hasanah, D., Kosim, M., & Arif, S. (2019). *Konsep Khiyar pada Jual Beli Pre Order Online Shop dalam Perspektif Hukum Islam*. *IQTISHODUNA: Jurnal Ekonomi Islam*, 8(2), 249-260.
- Karim, Adiwarmanto A. dan Oni Sahroni. 2015. *Riba Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah: Analisis Fikih dan Ekonomi*, Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kotler, Philip. 2016. *Manajemen Pemasaran Edisi 13, Bahasa Indonesia Jilid 1 dan 3 Cetakan*, Jakarta: Rajawaja.
- Markom, H. H. (2016). *Prinsip Khiyar (Pilihan) dalam Undang-undang berkaitan jualan barang menurut Islam*. *Al-Qanatir International Journal of Islamic Studies*, Vol 4, No 1
- Meriyati, M. (2016). *Pemikiran Tokoh Ekonomi Islam: Ibnu Taimiyah*. *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 2(1), 23-34.
- Moleong, Lexi J. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja
- Nur, E. R. (2017). *Riba Dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum Dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern*. *Al-Adalah*, 12(1), 647-662.

- Nurwahida, N. (2019). *Strategi Penetapan Harga Jual Dan Penawaran Dalam Perspektif Syariah Toko Sinar Rahmat Kecamatan Sinjai Utara*. *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), 12-27.
- Pardiansyah, E. (2022). *Konsep Riba Dalam Fiqih Muamalah Maliyyah dan Praktiknya Dalam Bisnis Kontemporer*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(2), 1270-1285.
- RI. Departemen Agama. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: WahyuQolbu, 2019.
- Rianto, M. Nur Al Arif & Euis Amalia. 2016. *Teori Mikroekonomi Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*, Jakarta, Kencana.
- Fitriani, P. D., & Rijal, M. H. (2018). *Penentuan Mekanisme Pasar Ekonom Muslim Klasik*. *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)*, 2(1), 1-9.
- Saputri, A. D. *Studi Komparasi Pemikiran Ekonomi Ibnu Taimiyah dan Ibnu Kaldun tentang Mekanisme Penetapan Harga dan Relevansi Terhadap Mekanisme Penetapan Harga Sembako di Kota Bengkulu*, Tesis 2020.
- Sitorus, A, Pratiwi. 2022. *Mekanisme Penetapan Harga dan Kebijakan Penentuan Harga Perspektif Ekonomi Islam*, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.1 no 1 januari 2022.
- Sofyan, I. F., Basri, H., Abubakar, A., & Rif'ah, M. A. F. (2024). *Konsep Perilaku Produsen dan Produksi Dalam Al-Qur'an (Kajian Penafsiran Surah Al-Maidah/5: 87)*. *Ecopreneur: Jurnal Program Studi Ekonomi Syariah*, 5(01), 71-81.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.