

SKRIPSI

**ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH TERHADAP PENENTUAN
HARGA JUAL AIR MINUM DALAM KEMASAN DI CV. TIRTA
RAHMAN PAREPARE**



OLEH

**ALIFAH KHAERUNNISA ANAS
NIM: 18.62202.010**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023

**ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH TERHADAP PENENTUAN HARGA
JUAL AIR MINUM DALAM KEMASAN DI CV. TIRTA RAHMAN
PAREPARE**



OLEH

**ALIFAH KHAERUNNISA ANAS
NIM: 18.62202.010**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S.Akun) pada Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Akuntansi Syariah terhadap Penentuan Harga Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare

Nama Mahasiswa : Alifah Khaerunnisa Anas

Nomor Induk Mahasiwa : 18.62202.010

Program Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing: Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No. B.4020/In.39.8/PP.00.9/9/2021

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. H. Mukhtar Yunus, Lc., M.Th.I.
NIP : 19700627 200501 1 005

Pembimbing Pendamping : Dr. Damirah, S.E., M.M.
NIP : 19760604 200604 2 001

(*Mukhtar Yunus*)
(*Damirah*)

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP. 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Akuntansi Syariah terhadap Penentuan Harga Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare

Nama Mahasiswa : Alifah Khaerunnisa Anas

Nomor Induk Mahasiswa : 18.62202.010

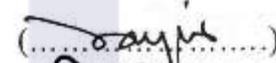
Program Studi : Akuntansi Syariah

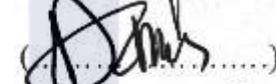
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing: Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.4020/In.39.8/PP.00.9/9/2021

Tanggal Kelulusan : 23 Februari 2023

Disahkan Oleh Komisi Penguji:

Dr. H. Mukhtar Yunus, Lc., M.Th.I. (Ketua) 

Dr. Damirah, S.E., M.M. (Sekretaris) 

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (Anggota) 

An Ras Try Astuti, M.E. (Anggota) 

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP. 19710208 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt, berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, Tidak lupa pula shalawat serta salam kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabatnya. Penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan judul “Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare”.

Penulis ingin menyampaikan rasa syukur dan terima kasih yang tak terhingga kepada Orang Tua Penulis, Ayahanda Tercinta Anas Saku, S.E dan Ibunda Tercinta Surya Cange yang senantiasa memberikan dukungan, kasih sayang, nasehat-nasehat, semangat dan doanya yang tidak pernah putus hingga penulis sampai pada tahap ini.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Dr. H. Muhktar Yunus, Lc., M.Th.I. selaku dosen pembimbing utama dan Ibu Dr. Damirah, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing pendamping atas segala bantuan dan bimbingannya selama pengerjaan skripsi ini, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.

3. Bapak dan Ibu dosen pengajar Program Studi Akuntansi Syariah yang telah memberikan ilmu yang tak ternilai selama penulis menempuh pendidikan.
4. Kepada adik-adik tersayang penulis, Fadhil, Muthiah, Ayumi dan Ashilah. Terima kasih selalu mendoakan dan tak pernah lelah untuk mendengar keluh kesah penulis.
5. Kepada sahabat Azyurah Lindsari, S.AKun. yang selalu mendukung saya, memberi bantuan tanpa kenal lelah dan selalu memberi semangat.
6. Kepada Nurfadhilah Majid, Nurmalasari Ayu Bayu Ningsi, Reski Rahayu, yang selalu memberikan doa serta dukungan.
7. Kepada pihak-pihak yang belum penulis sebutkan. Penulis ucapkan banyak terima kasih atas apa yang telah diberikan kepada penulis. Baik berupa kata, tindakan, maupun doa.

Akhir kata penulis menyampaikan kepada pembaca agar berkenan untuk memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Wassalamu'alaikum. Wr.Wb.

Parepare, 10 Januari 2023
18 Jumadil Akhir 1444

Penyusun



Alifah Khaerunnisa Anas
18.62202.010

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas

NIM : 18.62202.010

Tempat/Tgl. Lahir : Enrekang, 10 November 2000

Program Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tirun, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 10 Januari 2023

Penyusun,



Alifah Khaerunnisa Anas

18.62202.010

ABSTRAK

Alifah Khaerunnisa Anas. *Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV.Tirta Rahman Parepare.* (dibimbing oleh Mukhtar Yunus dan Damirah).

Masyarakat Indonesia yang mengolah air sendiri kini beralih dengan mengonsumsi air minum dalam kemasan (AMDK) yang dipandang lebih praktis dan sehat. Semakin banyaknya perusahaan, sehingga menuntut perusahaan/industri AMDK untuk mampu bersaing dengan perusahaan yang memproduksi produk sejenis. Agar mampu bertahan dalam persaingan, diperlukan penentuan harga jual yang tepat. Penentuan harga jual menjadi salah satu unsur penting dalam pengambilan suatu keputusan untuk pertumbuhan perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui proses penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare dan untuk mengetahui analisis akuntansi syariah terhadap penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare.

Metode penelitian yang digunakan deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Sumber data primer dan data sekunder. Sumber data primer diperoleh dari wawancara langsung kepada informan yaitu pendiri, admin, serta beberapa konsumen produk CV. Tirta Rahman Parepare. Sumber data sekunder berupa jurnal, kamus, serta buku-buku yang dijadikan referensi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 1) Penentuan harga jual CV. Tirta Rahman menambahkan 17% sebagai keuntungan dari total biaya yang dikeluarkan seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik. Hal tersebut menjelaskan bahwa CV.Tirta Rahman menggunakan metode *cost plus pricing*. 2) Penentuan harga jual di CV. Tirta Rahman sesuai dengan prinsip akuntansi syariah, yaitu prinsip pertanggungjawaban dengan pertanggungjawaban pihak CV. Tirta Rahman apabila terjadi kerusakan produk, prinsip keadilan dengan memberikan kualitas air yang sesuai dengan harga jual yang ditawarkan dan prinsip kebenaran dengan benar-benar terbukti kualitas air yang dihasilkan terjamin karena menerapkan CPPOB (Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik).

Kata Kunci : Akuntansi Syariah, Penentuan, Harga Jual

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	2
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	8
B. Tinjauan Teoritis.....	11
C. Kerangka Konseptual.....	36
D. Kerangka Pikir.....	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	38

B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	38
C. Fokus Penelitian.....	39
D. Jenis dan Sumber Data.....	39
E. Teknik Pengumpulan dan Pengelohan Data.....	40
F. Uji Keabsahan Data.....	41
G. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	45
A. Hasil Penelitian.....	45
1. Metode Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahma Parepare.....	45
2. Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahma Parepare Berdasarkan Analisis Akuntansi Syariah.....	53
B. Pembahasan.....	57
1. Metode Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahma Parepare.....	57
2. Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahma Parepare Berdasarkan Analisis Akuntansi Syariah.....	60
BAB V PENUTUP.....	66
A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN.....	71
BIODATA PENULIS.....	91

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
3.1	Daftar Nama Wawancara	41
4.1	Biaya Produksi AMDK	47
4.2	Data Produksi CV. Tirta Rahman Parepare	49
4.3	Rincian Biaya Produksi AMDK Rosi	50
4.4	Perhitungan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK)	52
4.5	Bottom Price CV. Tirta Rahman	52
4.6	Perhitungan Biaya Produksi dan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK)	58

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	37



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	Surat Pengantar Penelitian dari IAIN Parepare	72
2	Surat Rekomendasi Penelitian	73
3	Surat Keterangan Telah Meneliti	74
4	Instrumen Penelitian	75
5	Transkrip Wawancara	77
6	Surat Keterangan Wawancara	80
7	Dokumentasi	88
8	Penyataan dan Komitmen CV. Tirta Rahman Parepare	90
9	Biodata Penulis	91

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De

ذ	Dhal	Kh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
سین	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	es (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	es (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik keatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qof	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) (yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (')).

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
أ	Dammah	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
يَـ	fathah dan ya	Ai	a dan i
وَـ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

حَوْلَ : *haulā*

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan huruf	Nama	Huruf dan Tand	Nama
آ/أِيـ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis diatas
يِيـ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis diatas
وُوـ	dammah dan wau	Ū	u dan garis diatas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- a. *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- b. *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *Rauḍah al-jannah* atau *Rauḍatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *Al-madīnah al-fāḍilah* atau *Al-madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *Al-hikmah*

5. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *Al-Haqq*

الْحَجُّ : *Al-Hajj*

نُعْمَ : *Nu'ima*

عُدُو : *'Aduwwun*

Jika huruf *ح* bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (*ي*), maka ia litransliterasi seperti huruf maddah (*i*).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : *'Arabi* (bukan *'Arabiyy* atau *'Araby*)

عَلِيٌّ : *'Ali* (bukan *'Alyy* atau *'Aly*)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *لا* (*alif lam ma'rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasikan seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari katayang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

الْشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan arab ia berupa alif. Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*.

Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Fī ẓilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafẓ lā bi khusus al-sabab

9. Lafẓ al-Jalalah (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilahi* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnullah*

بِاللَّهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fī rahmmatillāh*

8. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan kepada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd, Abū al-Walid Muhammad* (bukan: *Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu*)

Naşr Hamīd Abū Zaid, ditulis menjadi Abū Zaid, Naşr Hamīd (bukan: Zaid, Naşr Hamīd Abū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang di bakukan adalah:

swt.	=	<i>subhānāhu wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>şallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s	=	<i>'alaihi al-sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat Tahun
QS../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab

ص	=	صفحة
دم	=	بدون مكان
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره

ج = جزء

beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu di jelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : editor (atau, eds. [kata dari editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa indonesia kata “edotor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al. : “dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari et alia). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga untuk penulisan karta terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya

Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomot karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan dan keinginan hidup masyarakat terus menerus bertambah dan semakin beragam seiring dengan berjalan dan berkembangnya waktu. Hal ini disertai dengan munculnya berbagai produk melalui kegiatan bisnis untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut. Salah satunya yaitu kebutuhan air minum dalam kemasan.

Kebiasaan dahulu masyarakat Indonesia yang mengolah air sendiri kini beralih dengan mengonsumsi air minum dalam kemasan (AMDK) yang dipandang lebih praktis dan sehat. Seperti yang diketahui bahwa air merupakan kebutuhan dan bagian dari kehidupan manusia, dengan kata lain air sangat dibutuhkan oleh manusia. Air minum yang termasuk kebutuhan utama menjadikan perusahaan pengelola air mineral sangat prospek di Indonesia. Hal ini terlihat dari jumlah perusahaan yang bergerak dalam industri ini sebanyak 7.700 lebih perusahaan.¹

Perusahaan semakin banyak, maka persaingan semakin ketat dari waktu ke waktu. Ketatnya persaingan tersebut, sehingga menuntut perusahaan/industri AMDK untuk mampu bersaing dengan perusahaan yang memproduksi produk sejenis. Agar mampu bertahan dalam persaingan, selain diperlukan pengelolaan manajemen yang baik, juga diperlukan penentuan harga jual yang tepat.²

¹ Media Indonesia, “Ada 7.780 Produk Air Minum dalam Kemasan di Indonesia” <https://m.mediaindonesia.com/humaniora/329456/wow-ada-7780-air-minum-dalam-kemasan-di-indonesia>, (12 Februari 2022).

² Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 73.

Penentuan harga jual yang tepat akan menghasilkan pencapaian laba/keuntungan yang optimal. Dengan laba suatu perusahaan dapat mempertahankan hidupnya dan memperluas usahanya. Selain itu keberhasilan suatu perusahaan sering kali dinilai dari tingkat laba yang dihasilkan. Perusahaan dalam menetapkan harga jual perlu pertimbangan yang mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan.³

Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan produksi, biaya operasi, dan target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya. Penentuan harga jual merupakan salah satu keputusan manajemen. Tujuan dari penentuan harga jual yaitu mendapatkan profit (maksimalisasi keuntungan), untuk mencapai keuntungan yang maksimal.⁴

Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Penentuan harga jual menjadi salah satu unsur penting dalam pengambilan suatu keputusan untuk pertumbuhan suatu perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang dijual, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan yang berkaitan dengan efisiensi produksi.⁵

Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk penentuan harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam Islam selama tidak terdapat dalil yang melarangnya, dan selama terjadi atas dasar keadilan dan suka sama

³ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: BPFE, 2017), h. 59.

⁴ Rudianto, *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 74.

⁵ Verina H. Secapramana, "Model Dalam Strategi Penetapan Harga", *Unitas*, Vol. 9 No.1, (2001), h. 30-43.

suka antara penjual dan pembeli. Perilaku adil sangat ditekankan di dalam aspek kehidupan tanpa terkecuali di dalam agama Islam.

Transaksi jual beli dalam Islam harus dilakukan secara baik, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, bukan semata-mata untuk mencari keuntungan. Islam juga menegaskan bahwa dalam setiap kegiatan manusia dalam berbisnis atau berdagang, harus menerapkan keadilan dan kejujuran, tidak merugikan orang lain, melainkan harus mengimplementasikan akhlak mulia sebagai landasannya.⁶ Allah SWT telah mengatur hubungan antara manusia dalam proses jual beli harus sesuai syariat dalam Islam. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Q.S. An-Nisa/4:29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahnya :

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁷

Ayat ini menjelaskan Allah telah melarang untuk memakan, memanfaatkan, dan menggunakan harta orang lain dengan jalan yang batil yaitu tidak sesuai dengan syariat Islam. Boleh melakukan transaksi atas harta orang lain dengan cara berniaga atau berjual beli dengan dasar kerelaan kedua belah pihak saling ikhlas tanpa adanya suatu paksaan.

⁶ Jafriil Khalil, *Jihad Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publising, 2010), h. 46.

⁷ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. (Jakarta: dharma art, 2015), h. 86.

Ayat diatas juga menjelaskan bahwa Islam memperbolehkan jual beli dengan cara yang baik dan tidak bertentangan dengan hukum Islam, yakni jual beli yang terhindar dari unsur gharar, riba, pemaksaan, dan lain sebagainya. Jual beli juga harus didasari atas rasa suka sama suka antar pembeli dan penjual, karena jual beli merupakan perwujudan dari hubungan antara sesama manusia sehari-hari.

Pihak yang berhak menentukan harga adalah Allah SWT. Karena permintaan penentuan harga pernah terjadi pada zaman Rasulullah. Dalam hadis yang diriwayatkan oleh Imam Abu Dawud tercermin jawaban Rasulullah SAW sebagai berikut:

Dari Anas ibn Malik ra. Berkata: Harga komoditas perdagangan beranjak naik pada zaman Rasulullah SAW, lalu para sahabat mengadu kepada Beliau seraya berkata: Ya Rasulullah, harga barang-barang menjadi mahal, maka tetapkanlah patokan harga buat kami. Lalu Rasulullah SAW menjawab: Sesungguhnya Allah lah yang menetapkan harga (Zat) Yang Menahan dan Yang Membagikan rizki, dan sesungguhnya saya berharap agar dapat berjumpa dengan Allah SWT dalam kondisi tidak seorangpun di antara kalian yang menuntut saya karena kedzaliman yang menimbulkan pertumpahan darah dan harta.

Makna harfiah hadis ini seolah-olah Rasulullah lepas tangan dengan apa yang dialami masyarakat kota Madinah ketika mereka mengalami kesusahan hidup karena harga kebutuhan pokok cenderung naik dan tidak terjangkau oleh daya beli mereka. Berlandaskan hadis ini secara jelas tidak diperbolehkan menetapkan harga karena ketidakadilan.⁸

Perusahaan pasti memerlukan suatu bagian untuk mencatat transaksi dan menyajikan informasi yang dibutuhkan yaitu akuntansi. Kini, ada metode akuntansi berbasis syariah yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip Islam yang bersumber dari

⁸ Syamsul Hilal, "Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telah Pemikiran Ibn Taimiyah)", ASAS, Vol.6 No. 2, (2014), h. 23-24.

Al-Qur'an. Terlebih lagi dengan diterimanya prinsip-prinsip transaksi syariah di dunia Internasional sebagai tanda bahwa akuntansi syariah mulai berkembang.⁹

Akuntansi syariah dibutuhkan pemahaman yang baik, mengenai akuntansi sekaligus juga tentang syariat Islam. Akuntansi syariah sebagai proses akuntansi atas transaksi-transaksi yang sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan Allah SWT. Akuntansi syariah juga untuk pengguna laporannya lebih luas, tidak hanya data finansial tetapi juga mencakup aktivitas perusahaan yang berjalan sesuai dengan syariah serta memiliki tujuan sosial yang tidak terhindarkan dalam Islam.¹⁰

CV. Tirta Rahman merupakan salah satu unit usaha yang bergerak dalam bidang memproduksi air minum dalam kemasan yang ada di Parepare dengan merek Rosi. CV. Tirta Rahman hanya memproduksi air kemasan rosi ukuran kemasan gelas plastik 220ml. Berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen Dengan komitmen selalu mengedepankan standar mutu dan kualitas.

Proses memproduksi air kemasan yang aman dan layak untuk dikonsumsi, CV. Tirta Rahman memperhatikan aspek-aspek penting saat proses produksi. Dimulai dari sumber mata air terbaik, memiliki laboratorium untuk meneliti air sebelum diproduksi, bahan baku pilihan sesuai standar dan sudah menggunakan mesin dengan teknologi terkini yang mampu memproduksi air dengan kapasitas besar. Proses dalam penentuan harga jual, dikenakan berbeda-beda tergantung dari lokasi pendistribusiannya.¹¹

⁹ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2019), h.3.

¹⁰ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*), h.4.

¹¹ H. Sartono, *wawancara* di Parepare, 28 Januari 2022.

Hasil uraian di atas, peneliti bermaksud untuk memfokuskan penelitian ini pada transaksi penentuan harga jual dengan analisis akuntansi syariah. Mengingat pentingnya penentuan harga jual dalam suatu produksi, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana metode penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare?
2. Bagaimana penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare berdasarkan analisis akuntansi syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui metode penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare.
2. Untuk mengetahui analisis akuntansi syariah terhadap penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare.

D. Kegunaan Penelitian

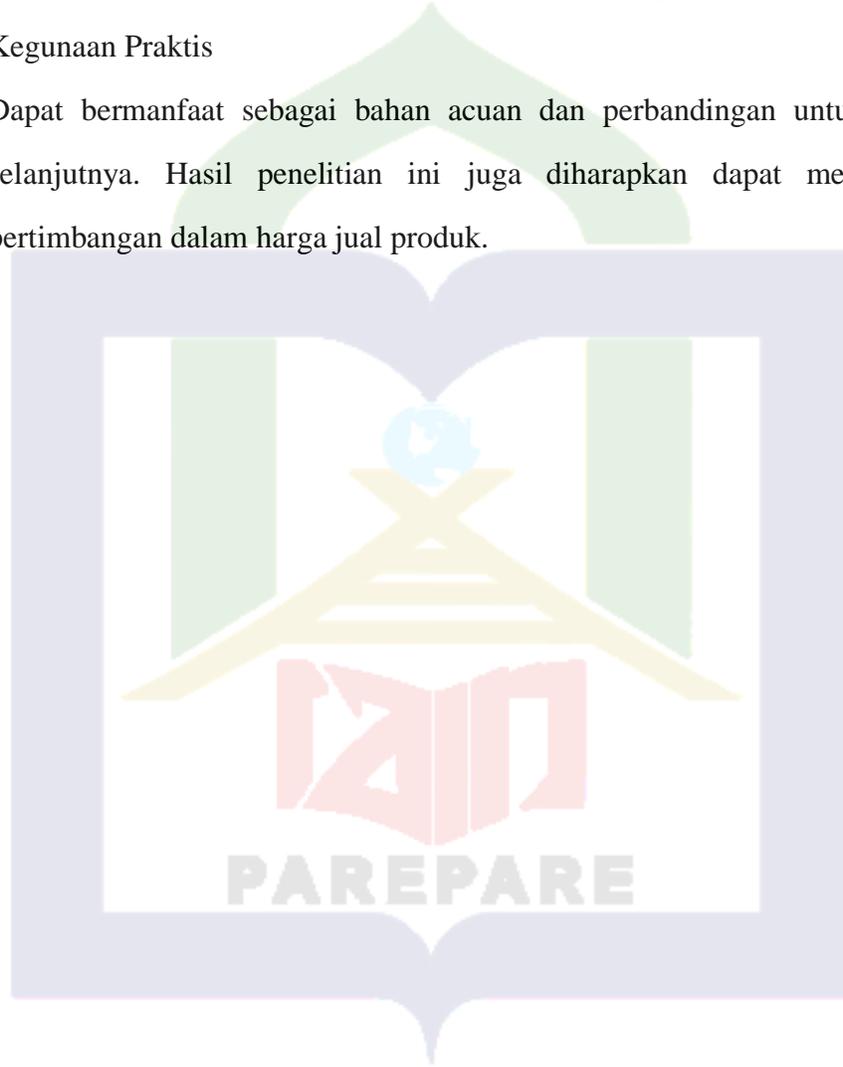
Setiap penelitian akan memberikan kegunaan baik secara teoritis maupun secara praktis, kegunaan penelitian ini antara lain:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca mengenai penentuan harga jual air minum dalam kemasan dengan analisis akuntansi syariah di CV. Tirta Rahman Parepare.

2. Kegunaan Praktis

Dapat bermanfaat sebagai bahan acuan dan perbandingan untuk penelitian selanjutnya. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam harga jual produk.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian relevan sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian, untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik dan sempurna. Berdasarkan judul penulis Analisis Akuntansi Syariah terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare, maka penulis mengambil beberapa literatur yang berkaitan dengan judul penelitian penulis antara lain:

Fachri Amrullah Faisal dalam skripsinya dengan judul “Analisis Biaya Produksi dalam Menentukan Harga Jual Produk Liquid Hero 57 Study Kasus pada CV. Cloud Heaven Makassar”.¹² Metode penelitian yang digunakan Kualitatif dengan pendekatan Studi Kasus. Pada penelitian ini, peneliti melakukan analisis biaya produksi sehingga dapat menentukan biaya yang tepat. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa, CV. Cloud Heaven Makassar menghitung harga jual dengan metode *Variable Costing* dengan menjumlahkan 3 komponen biaya produksi yang terdiri dari biaya pengadaan bahan baku, biaya tenaga kerja, dan beban penjualan.

Kesamaan skripsi ini dengan penelitian dilakukan penulis yang terletak pada objek penelitiannya yaitu menganalisis untuk menentukan harga jual. Namun terdapat perbedaan mendasar dalam skripsi ini dengan penelitian penulis yaitu skripsi ini lebih memfokuskan menganalisis biaya produksi untuk menentukan harga jual produk, sedangkan penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa penentuan harga

¹² Fachri Amrullah Faisal, “Analisis Biaya Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Liquid Hero 57 Study Kasus Pada CV. Cloud Heaven Makassar”, (Skripsi Sarjana; Universitas Muhammadiyah Makassar: Makassar, 2020).

jual di CV. Tirta Rahman Parepare menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan mengakumulasikan seluruh biaya yang dikeluarkan kemudian ditambahkan dengan persentase sebesar 17% sebagai laba/keuntungan yang diinginkan.

Pada penelitian yang disusun oleh Yolandari dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur”.¹³ Metode penelitian yang digunakan Kualitatif. Adapun hasil penelitian ini ditemukan bahwa cara penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi ditetapkan tergantung kondisi ekonomi pembuat batu bata. Apabila pembuat batu bata mengalami kesulitan ekonomi maka harga jual batu bata murah dengan tujuan agar terjual cepat dan dapat memenuhi kebutuhan ekonomi pembuat batu bata. Oleh sebab itu praktik tersebut sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam.

Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah membahas tentang penetapan harga sedangkan perbedaannya terletak pada tinjauannya. Di dalam skripsi saudari Yolandari menjelaskan bahwa penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi berdasarkan tinjauan ekonomi Islam sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam. Sedangkan permasalahan yang penulis teliti dengan menganalisis akuntansi syariah menunjukkan bahwa penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman sudah sesuai dengan prinsip utama akuntansi syariah yaitu, prinsip pertanggungjawaban, prinsip keadilan dan prinsip kebenaran.

¹³Yolandari, “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur”, (Skripsi Sarjana; Institut Agama Islam Negeri Bengkulu: Bengkulu, 2019).

Yulinda dengan penelitian yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual Produk dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih pada PT. Mestika Mandiri Medan”.¹⁴ Metode penelitian yang digunakan Kualitatif dan Kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Dalam penelitian ini, harga jual produk yang ditetapkan perusahaan diantaranya berdasarkan harga beli produk, biaya-biaya penjualan, jumlah laba yang diharapkan dan faktor lainnya. Perhitungan harga jual produk perusahaan dengan persentase *mark up* sebesar 10 % yang meliputi biaya operasi dan besarnya laba yang diinginkan. Namun penentuan *mark up* yang tinggi ternyata tidak memberikan perolehan laba yang tinggi bagi perusahaan.

Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah menganalisis metode penentuan harga jual, sedangkan perbedaannya pada penelitian ini menganalisis penentuan harga jual produk dalam upaya peningkatan perolehan laba bersih. Namun penelitian yang penulis lakukan berfokus menganalisis akuntansi syariah dalam penentuan harga jual air minum dalam kemasan yang menunjukkan bahwa di CV. Tirta Rahman Parepare sudah sesuai dengan prinsip akuntansi syariah.

Penelitian mengenai penentuan harga jual juga pernah ditulis oleh Indah Apriliani dengan judul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dalam Menetapkan Harga Jual Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Industri Ikan Teri Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung)”.¹⁵ Metode penelitian yang digunakan Kuantitatif. Dari hasil penelitian diketahui bahwa pengolah Ikan Teri Asin menetapkan harga jual

¹⁴ Yulinda, “Analisis Penentuan Harga Jual Produk dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih pada PT. Mestika Mandiri Medan”, (Skripsi Sarjana; Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara: Medan, 2019).

¹⁵ Indah Apriliani, “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dalam Menetapkan Harga Jual Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Industri Ikan Teri Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung)”, (Skripsi Sarjana; Universitas Islam Raden Intan Lampung: Lampung, 2018).

dengan menjumlahkan biaya produksi dan kemudian dibagi dengan hasil produksi setiap hari. Tetapi dengan cara tersebut terkadang tidak mendapatkan keuntungan melainkan kerugian. Sehingga peneliti menerapkan penetapan harga jual dengan menghitung seluruh biaya produksi dengan metode *full costing*. Menurut konsep harga dalam Ekonomi Islam, menggunakan metode *full costing* dapat menetapkan harga dengan adil.

Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah membahas tentang penetapan harga jual produk. Namun terdapat perbedaan yaitu dalam skripsi ini membahas mengenai penetapan harga jual dengan menggunakan metode *full costing* untuk menghitung biaya produksinya dan ditinjau menurut perspektif Ekonomi Islam. Sedangkan penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa proses penentuan harga jual air minum dalam kemasan (AMDK) di CV. Tirta Rahman Parepare menambahkan 17% sebagai laba/keuntungan setelah mengakumulasi seluruh biaya yang dikeluarkan dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*.

B. Tinjauan Teoritis

1. Teori Analisis

Menurut Sugiono analisis adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang telah diperoleh dari hasil wawancara, observasi lapangan dan dokumentasi, dengan cara menggolongkan data ke dalam beberapa kategori, dan membuat kesimpulan sehingga mudah untuk dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Dalam Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer karangan Peter Salim dan Yenni Salim menjabarkan pengertian analisis sebagai berikut:¹⁶

- a) Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu kejadian untuk mendapatkan sebuah fakta yang tepat.
- b) Analisis adalah proses penjabaran suatu hal, dan sebagainya setelah ditelaah secara seksama.

Menurut Suharso dan Ana Retnoningsih, analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (asal usul, sebab, penyebab).¹⁷ Analisis merupakan aktivitas yang memuat beberapa kegiatan untuk mengetahui dan mengamati sesuatu secara detail sehingga lebih mudah dipahami oleh orang lain maupun diri sendiri.

2. Teori Akuntansi Syariah

a. Pengertian Akuntansi Syariah

Akuntansi mempunyai pengertian sebagai kegiatan mencatat, mengolongkan, mengikhtisarkan sehingga dihasilkan informasi keuangan dalam bentuk laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Sedangkan Syariah berarti aturan yang telah ditetapkan oleh Allah dalam melakukan seluruh kegiatan baik ibadah *mahdhah* seperti shalat, zakat, puasa, dan haji maupun muamalah. Dan Akuntansi Syariah dapat diartikan sebagai proses akuntansi atas transaksi-transaksi yang sesuai dengan aturan yang

¹⁶ Peter Salim dan Yenni Salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer* (Jakarta: Modern English Press, 2002).

¹⁷ Suharso dan Ana Retnoningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Semarang: Widy Karya, 2011).

telah ditetapkan Allah SWT, sehingga ketika mempelajari akuntansi Syariah dibutuhkan pemahaman yang baik, mengenai akuntansi sekaligus juga tentang Syariah Islam.¹⁸

Menurut Sumar'in akuntansi syariah diartikan sebagai proses pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan transaksi keuangan yang diukur dalam satuan uang serta pelaporan hasil-hasilnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.¹⁹ Sedangkan, menurut Hasbi Ramli, akuntansi syariah adalah suatu kegiatan identifikasi, klarifikasi, pendataan, dan pelaporan melalui proses penghitungan yang terkait dengan transaksi keuangan sebagai bahan informasi dan pertimbangan dalam mengambil keputusan ekonomi berdasarkan prinsip akad-akad syariah.²⁰ Sofyan Syarif Harahap mempertegas bahwa akuntansi syariah merupakan upaya untuk menjaga terciptanya keadilan dalam masyarakat karena akuntansi memelihara catatan sebagai *accountability* (pertanggungjawaban) dan menjamin akurasinya.²¹

Pengertian sederhana dari akuntansi Syariah adalah hubungan pengakuan, pengukuran, dan pencatatan transaksi dan pengungkapan hak-hak dan kewajiban-kewajiban secara adil. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah /2:282.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَ لَهُ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيَّهُ

¹⁸ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, h. 8.

¹⁹ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Jakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 4.

²⁰ Hasbi Ramli, *Teori Dasar Akuntansi Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005).

²¹ Sofyan Syarif Harahap, *Teori Akuntansi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 25.

بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهَدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتٌ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah pencatat menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya. Hendaklah dia mencatat(-nya) dan orang yang berutang itu mendiktekan(-nya). Hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia menguranginya sedikit pun. Jika yang berutang itu orang yang kurang akalnya, lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Mintalah kesaksian dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada) sehingga jika salah seorang (saksi perempuan) lupa, yang lain mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Janganlah kamu bosan mencatatnya sampai batas waktunya, baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu pada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perniagaan tunai yang kamu jalankan di antara kamu. Maka, tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak mencatatnya. Ambillah saksi apabila kamu berjual beli dan janganlah pencatat mempersulit (atau dipersulit), begitu juga saksi. Jika kamu melakukan (yang demikian), sesungguhnya hal itu suatu kefasikan padamu. Bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.²²

Akuntansi keuangan di dalam Islam harus memfokuskan pada pelaporan yang jujur mengenai posisi entitas dan hasil-hasil operasinya, dengan cara yang

²² Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, h. 48.

akan mengungkapkan apa yang halal dan apa yang haram. Akuntansi Syariah diperlukan untuk mendukung kegiatan yang berhubungan dengan Lembaga Keuangan Syariah agar semua transaksi dapat dicatat sesuai dengan standar yang berlaku bagi Lembaga Keuangan Syariah.²³

b. Tujuan Akuntansi Syariah

Akuntansi syariah bukanlah sebuah ilmu yang tercipta sebagai perlawanan terhadap teori akuntansi konvensional. Lebih dari itu akuntansi syariah merupakan sebuah penyempurnaan sekaligus ikatan dari sistem pencatatan aktivitas syariah sebuah usaha. Secara umum tujuan akuntansi dengan konvensional tidak jauh berbeda. Adapun tujuan akuntansi syariah meliputi:²⁴

- 1) Menentukan hak dan kewajiban dari pihak yang terlibat dengan Lembaga Keuangan Syariah tersebut, termasuk hak dan kewajiban dari transaksi yang belum selesai, terkait dengan penerapan, kewajaran, dan ketaatan atas prinsip dan etika Syariah Islam.
- 2) Menyediakan informasi keuangan yang bermanfaat bagi pemakai laporan untuk mengambil keputusan yang tepat dalam berhubungan dengan lembaga keuangan.
- 3) Meningkatkan kepatuhan terhadap prinsip syariah dalam semua transaksi dan kegiatan usaha.

²³ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, h. 116.

²⁴ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, h. 104.

c. Prinsip Umum Akuntansi Syariah

Menurut Muhammad, uraian ketiga prinsip yang terdapat dalam surah Al-Baqarah ayat 282:²⁵

1) Prinsip pertanggungjawaban (*Accountability*)

Prinsip pertanggungjawaban atau akuntabilitas merupakan konsep yang tidak asing lagi dikalangan masyarakat muslim. Pertanggungjawaban selalu berkaitan dengan konsep amanah. Implikasi dalam bisnis dan akuntansi adalah bahwa individu yang terlibat dalam praktik bisnis harus selalu melakukan pertanggungjawaban apa yang telah diamanatkan dan diperbuat kepada pihak-pihak yang terkait. Sesuai dengan Q.S Al-Mu'minun/23:8

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ

Terjemahnya:

“(Sungguh beruntung pula) orang-orang yang memelihara amanat dan janji mereka.”²⁶

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah Swt menerangkan apabila manusia mendapatkan suatu titipan sebagai amanat yang harus disampaikan kepada orang lain, maka mereka benar benar menyampaikan amanat itu sebagaimana mestinya, dan tidak berbuat khianat. Seseorang yang memiliki tanggungjawab merupakan sifat amanah yang mana dalam melaksanakan suatu kewajiban dan tugas yang telah di amanatkan kepadanya. Sifat amanah, bisa berupa kejujuran, keterbukaan, dan pelayanan kepada atasan, serta bawahan yang secara optimal.

²⁵ Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 11.

²⁶ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 342.

2) Prinsip keadilan

Jika ditafsirkan lebih lanjut, ayat 282 surah Al-Baqarah mengandung prinsip keadilan dalam melakukan transaksi. Prinsip keadilan ini tidak saja merupakan nilai yang sangat penting dalam etika kehidupan sosial dan bisnis, tetapi juga merupakan nilai yang secara inheren melekat dalam fitrah manusia. Dengan demikian, kata keadilan dalam konteks aplikasi akuntansi mengandung dua pengertian, yaitu: pertama, berkaitan dengan praktik moral, yaitu kejujuran, yang merupakan faktor yang sangat dominan. Tanpa kejujuran ini, informasi akuntansi yang disajikan akan menyesatkan dan sangat merugikan masyarakat.

Kedua, kata adil bersifat lebih fundamental (dan tetap berpijak pada nilai-nilai etika/syariah dan moral). Pengertian kedua inilah yang lebih merupakan sebagai pendorong untuk melakukan upaya-upaya dekonstruksi terhadap akuntansi konvensional menuju pada akuntansi (alternatif) yang lebih baik.

Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab itu adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Adanya harga yang adil telah menjadi pegangan mendasar dalam transaksi yang Islami. Penting dalam setiap aspek kehidupan untuk menerapkan nilai keadilan tanpa terkecuali di dalam ekonomi. Hal ini sesuai dengan pendapat Idri dalam bukunya:

Dengan Nilai keadilan merupakan konsep universal yang secara khusus berarti menempatkan sesuatu pada posisi dan porsinya. Kata adil dalam hal ini bermakna tidak berbuat zalim kepada sesama manusia, bukan berarti sama rata sama rasa. Dengan kata lain, maksud adil disini adalah menempatkan sesuatu pada tempatnya (*wadh'u al-sya-I' ala makanih*). Keadilan dapat

menghasilkan keseimbangan dalam perekonomian dengan meniadakan kesenjangan antara pemilik modal (orang kaya) dengan pihak yang membutuhkan (orang miskin). Walaupun, tentunya Islam tidak menganjurkan kesamaan ekonomi dan mengakui adanya ketidaksamaan ekonomi antar-orang perorangan.²⁷

Harga yang adil di dalam agama Islam adalah harga yang tidak memberatkan ataupun merugikan bagi kedua belah pihak, dan tidak pula menimbulkan kezaliman atas harga yang ditetapkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) dalam bukunya:

Secara umum harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.²⁸

3) Prinsip kebenaran

Prinsip kebenaran ini sebenarnya tidak bisa dilepaskan dengan prinsip keadilan. Sebagai contoh misalnya, dalam akuntansi kita selalu dihadapkan pada masalah pengakuan, dan pelaporan. Aktivitas ini akan dapat dilakukan dengan baik apabila dilandaskan pada nilai kebenaran. Kebenaran ini dapat diciptakan keadilan dalam mengakui, mengukur, dan melaporkan transaksi-transaksi ekonomi (akuntansi syariah).

²⁷ Idri, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2015), h. 29-30.

²⁸ M. Ishak, *Konsep Ekonomi Islam*, (Jogjakarta: Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam Universitas Islam Jogjakarta, 2003), h. 331-332.

Pada dasarnya jual beli dalam islam, unsur yang harus dipenuhi yaitu suka sama suka. Sebagaimana firman Allah dalam Qs.An-Nisa/4:29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”²⁹

Maksud dari ayat diatas adalah menekankan keharusan mengindahkan peraturan-peraturan yang ditetapkan dan memerintahkan orang-orang yang beriman, melarang memakan harta dengan jalan yang dilarang oleh Allah SWT. Ayat diatas menekankan adanya kerelaan kedua belah pihak atau yang diistilahkan dengan *'an taradhin minkum*, walaupun kerelaan adalah sesuatu yang tersembunyi dilubuk hati, indikator dan tanda-tandanya dapat terlihat. Dan jangan menjerumuskan diri dengan melanggar perintah-perintah Allah.

3. Teori Harga Jual

a. Pengertian Harga Jual

Harga adalah aspek yang sangat penting dalam setiap produksi yang menghasilkan pendapatan. Harga merupakan nilai yang diberikan untuk mencapai kepuasan dan manfaat. Menurut Basu Swastha, harga merupakan sejumlah uang ditambah beberapa barang beserta pelayanannya.³⁰ Menurut

²⁹ Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, h. 83.

³⁰ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, h. 147.

Kotler dan Amstrong, harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk dan jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan konsumen untuk memperoleh manfaat dari mendapatkan atau menggunakan suatu produk atau jasa.³¹

Menurut Supriyono, harga jual adalah jumlah biaya yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Harga jual adalah nilai yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan. Harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan.³²

Menurut Ibnu Taimiyah, salah satu konsep sederhana tentang harga seringkali menggunakan dua istilah saat membahas tentang hal ini yaitu kompensasi yang setara (*iwadh al-mitsl*) dan harga yang setara (*tsaman al-mitsl*). Harga yang adil menurutnya adalah harga yang setara. Harga yang setara menurut Ibnu Taimiyah adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas, yakni pertemuan antara kekuatan permintaan dan penawaran.³³

Pengertian beberapa harga jual diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah jumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli dan diterima oleh penjual yang merupakan hasil penjumlahan biaya-biaya produksi suatu produk atau jasa ditambah keuntungan yang diinginkan.

³¹ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 240.

³² Supriyono, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2001), h. 314.

³³ Ahmad Dakhoir dan Itsla Yunisva Aviva, *Ekonomi Islam Dan Mekanisme Pasar (Refleksi Pemikiran Ibnu Taimiyah)*, (Cet 1; Surabaya: LaksBang PressIndo, 2017)

b. Pengertian Penentuan Harga Jual

Menurut KBBI penentuan adalah proses, cara, perbuatan menentukan. Menurut Djaslim Saladin penentuan harga adalah keputusan-keputusan mengenai harga yang ditetapkan oleh manajemen.³⁴ Penentuan harga jual yang ditetapkan oleh penjual atau produsen sangat mempengaruhi penjualan yang akan diperoleh bahkan kerugian apabila keputusan tidak tepat sasaran. Kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai dampak. Karena harga menjadi ukuran bagi konsumen ketika mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang ditawarkan. Apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal, sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harga tersebut tergolong murah.

c. Tujuan Penentuan Harga Jual

Semua perusahaan pasti mempunyai beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam penentuan harga jualnya. Tujuan penentuan harga jual yaitu.³⁵

1) Kelangsungan hidup perusahaan

Perusahaan menetapkan kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan selera konsumen. Dalam hal ini, bertahan hidup lebih utama daripada menghasilkan keuntungan. Demi kelangsungan hidup perusahaan, perusahaan sering melakukan penurunan harga. Selama harga dapat

³⁴ Djaslim Saladin, *Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*, (Cet 3; Bandung: Linda Karya, 2003), h. 95.

³⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*, (Jakarta: Indeks, 2008).

menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Namun, kelangsungan hidup perusahaan hanya tujuan jangka pendek perusahaan. Dalam jangka panjang perusahaan harus tetap meningkatkan labanya.

2) Mempertahankan kepemimpinan kualitas produk

Perusahaan mempunyai keinginan menjadi pemimpin produk berkualitas di pasarnya dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Perusahaan menetapkan harga yang tinggi supaya kualitas produksi tetap terjamin. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

3) Pertumbuhan penjualan maksimum

Peningkatan penjualan akan mempengaruhi penerimaan perusahaan, jumlah produksi dan laba perusahaan. Mereka percaya bahwa volume penjualan lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

4) Peningkatan arus keuntungan

Perusahaan dapat memaksimalkan laba jangka pendek apabila perusahaan lebih mementingkan prestasi keuangan jangka pendeknya dibandingkan jangka panjang. Perusahaan mempunyai keuntungan untuk menetapkan harga yang dapat memaksimalkan laba jangka pendek dengan anggapan

bahwa terdapat hubungan antara permintaan dan biaya dengan tingkatan harga yang akan menghasilkan laba maksimum yang ingin dicapai.

5) Mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar

Salah satu strategi yang dapat ditempuh perusahaan adalah mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar. Banyak perusahaan menetapkan harga yang rendah untuk mempertahankan dan memperbesar pangsa pasar.

6) Menstabilkan harga

Perusahaan berupaya menstabilkan harga dengan tujuan untuk menghindari adanya perang harga pada waktu permintaan meningkat atau menurun (tidak stabil).

Perusahaan oleh karena itu harus menentukan tujuan utamanya agar fokus perusahaan lebih jelas. Untuk mencapai tujuan tersebut ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan yaitu faktor yang mempengaruhi pembuatan keputusan penentuan harga.

d. Faktor-faktor Penentuan Harga Jual

Faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual ada beberapa, baik dari lingkungan internal maupun eksternal. Faktor-faktor tersebut antara lain:³⁶

1) Faktor Internal Perusahaan

Faktor internal perusahaan yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga, seperti:

³⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 2007), h. 154-159.

- a) Tujuan pemasaran perusahaan. Sebagai faktor utama penentuan harga, tujuan tersebut misalnya memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meningkatkan pangsa pasar, menciptakan kepemimpinan mutu produk dll.
- b) Strategi Bauran Pemasaran. Harga merupakan salah satu komponen dari bauran pemasaran. Maka, harga perlu dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya seperti produk, distribusi, dan promosi.
- c) Biaya. Faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, setiap perusahaan pasti memperhatikan aspek biaya produksi (tetap dan variabel), serta jenis biaya lainnya. Ada beberapa unsur biaya produksi, yaitu sebagai berikut:
 1. Biaya Bahan Baku

Secara teoritis, biaya bahan baku harus memasukkan seluruh biaya yang digunakan untuk memproduksi sebuah produk atau kinerja sebuah jasa.
 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja langsung terdiri dari upah atau gaji yang dibayarkan untuk pegawai tenaga kerja. Biaya tenaga kerja langsung harus memasukkan dasar kompensasi, bonus atas efisiensi produksi, dan saham pemberi kerja atas jaminan sosial dan pajak-pajak program kesehatan.

3. Biaya *Overhead* Pabrik

Overhead merupakan berbagai faktor atau biaya produksi yang tidak langsung untuk memproduksi sebuah produk atau menyediakan sebuah jasa.

- d) Organisasi. Setiap perusahaan memiliki cara masing-masing untuk menangani masalah penentuan harga. Dalam hal ini manajemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menentukan harga.

2) Faktor Eksternal Perusahaan

- a) Sifat Pasar dan Permintaan. Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar. Memperhatikan sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya, apakah pasar tersebut termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli, atau monopoli. Faktor lain yang tidak kalah pentingnya adalah elastisitas permintaan.
- b) Persaingan. Aspek ini merupakan salah satu faktor yang sangat perlu diperhatikan oleh pihak penting di perusahaan, serta reaksi yang mungkin dilakukan pesaing terhadap penentuan harga jual yang dilakukan.
- c) Unsur-unsur lingkungan eksternal lainnya. Selain faktor-faktor tersebut, perusahaan juga perlu memperhatikan faktor kondisi ekonomi (inflasi, boom atau resesi, tingkat bunga), kebijakan dan peraturan pemerintah dan aspek sosial (kepedulian terhadap lingkungan).

e. Metode Penentuan Harga Jual

Menurut Fandy Tjiptono metode penentuan harga jual dikelompokkan menjadi empat kategori yang terdiri dari:³⁷

1) Penentuan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan pada faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan keputusan konsumen suka atau tidak suka terhadap suatu produk, daripada faktor-faktor seperti biaya, laba dan persaingan. Permintaan pelanggan didasarkan pada berbagai pertimbangan, diantaranya kemampuan para pelanggan untuk membeli (daya beli), kemauan pelanggan untuk membeli, posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, yakni menyangkut apakah produk tersebut merupakan simbol status atau hanya produk, manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan, dan harga-harga produk substitusi. Metode yang termasuk yaitu:

- a) *Skimming Pricing*. Penetapan harga yang biasanya dilakukan saat mengeluarkan produk baru dengan menetapkan harga yang sangat tinggi pada awal mengeluarkan produk, kemudian seiring berjalannya waktu harga akan menurun.
- b) *Penetration Price*. Perusahaan menetapkan harga rendah atau murah diawal keluarnya produk dengan tujuan konsumen akan beralih ke produk tersebut dikarenakan harganya yang lebih rendah daripada harga produk sejenis.

³⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h. 151.

c) *Prestige Pricing*. Penetapan harga setinggi-tingginya untuk membentuk citra produk. Perusahaan yang biasanya menggunakan metode ini telah memiliki pangsa pasarnya sendiri.

2) Penentuan harga berbasis biaya (*Cost-Based Pricing*)

Faktor penentu utama dalam metode ini sebagian besar dipengaruhi oleh aspek penawaran atau biaya bukan aspek permintaan. Metode penentuan harga berbasis biaya dibagi menjadi 2 yaitu:

a) *Standar Mark-Up Pricing*. Penentuan harga ini dengan cara menambahkan persentase tertentu dari biaya yang telah dikeluarkan. Metode ini biasanya digunakan oleh perusahaan retailer. Besarnya persentase *mark-up* disesuaikan dengan tujuan dan target perusahaan tersebut.

b) *Cost Plus Mark-Up Pricing*. Pada dasarnya, sama dengan metode *Standar Mark-Up Pricing* dengan menambahkan persentase keuntungan. Namun perbedaannya, *Cost Plus Mark-Up Pricing* menjumlahkan biaya produksi sampai dengan biaya pemasaran ditambah margin atau keuntungan yang diinginkan.

3) Penentuan harga berbasis laba

Metode ini menetapkan harga dengan menyeimbangkan pendapatan dan biaya. Upaya ini dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.

a) *Target Profit Pricing*. Metode penetapan harga ini dengan menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan tujuan untuk

menentukan berapa banyak produk yang akan perusahaan jual untuk menutup biaya di masa mendatang dan mencapai laba yang ditetapkan.

- b) *Target Return On Sales Pricing*. Pada metode ini perusahaan menetapkan harga tertentu yang dapat memberikan keuntungan dalam persentase tertentu dari volume penjualan.
 - c) *Target Return On Investment Pricing*. *Target return on investment pricing* merupakan penetapan harga dimana perusahaan menetapkan harga sesuai dengan target laba yang dapat mencapai target ROI yang telah ditentukan. Rasio ROI (*Return On Investment*) merupakan perbandingan antara laba dengan investasi yang ditanamkan perusahaan.³⁸
- 4) Penentuan harga berbasis persaingan

Selain berdasarkan permintaan, biaya, dan laba, harga juga dapat ditentukan atas dasar persaingan turut mengetahui apa yang pesaing lakukan. Metode penetapan harga berbasis persaingan terdiri atas tiga pendekatan:

- a) *Customoray pricing*. Merupakan penentuan harga di mana perusahaan berusaha mempertahankan harga dengan menyesuaikan (biasanya mengurangi) ukuran atau isi produk.
- b) *Market Pricing*. Metode ini merupakan salah satu penentuann harga yang subjektif karena produsen menganggap bahwa untuk melakukan pemahaman struktur pembentuk harga di pasar atau yang ditentukan pesaing adalah hal yang sulit. Ada tiga macam *market pricing*, yaitu *above*, *at*, dan *below*. *Above market pricing* biasanya diterapkan oleh perusahaan

³⁸ Miguna Astuti dan Nurhafifah Matondang, *Manajemen Pemasaran, UMKM Dan Digital Sosial Media*, (Yogyakarta: CV BUDI UTAMA, 2020), h. 21.

yang sudah memiliki nama yang harga produknya dijual di atas harga pasar. *At market pricing* adalah penentuan harga di mana perusahaan menentukan harga yang mendekati atau bahkan sama dengan harga pasar. Terakhir, *below market pricing* adalah penetapan harga di mana harga produk tersebut berada di bawah harga pasar karena perusahaan biasanya sudah memiliki saluran distribusi sendiri sehingga mampu menciptakan produk dengan harga yang sangat kompetitif.

c) *Loss Leader Pricing*. *Loss leader pricing* adalah penetapan harga di bawah total biaya yang dikeluarkan atau dengan kata lain jual rugi. Perusahaan yang menerapkan pendekatan ini biasanya memiliki maksud tertentu.

Sementara menurut Basu Swastha, menyatakan bahwa metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu:³⁹

1. *Cost Plus Pricing Method*

Penentuan harga jual *Cost Plus Pricing*, biaya produksi yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. *Cost Plus Pricing* adalah penetapan harga dengan menambahkan sejumlah (presentase) tertentu dari harga jual atau sebagai keuntungannya. Dalam menghitung *Cost Plus Pricing*, digunakan rumus:

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

Dalam menetapkan harga dengan metode *cost plus pricing* terdapat tiga tahapan yang harus dilakukan yaitu sebagai berikut:

³⁹ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3*, (Yogyakarta: BPFE, 2010) h. 154.

1. Menentukan total biaya produk dan juga biaya layanan.
2. Membagi total biaya dengan jumlah produk yang diproduksi, sehingga memperoleh hasil biaya per-unit.
3. Kalikan biaya unit dengan persentase *mark-up* untuk mendapatkan biaya penjualan serta margin keuntungan.

2. *Mark up Pricing Method*

Mark up Pricing banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Mark up}$$

3. Penentuan Harga oleh Produsen

Dalam metode ini, harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah awal dari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam saluran distribusi. Karena itu, penetapan harga oleh produsen memegang peranan penting dalam menentukan harga akhir barang dalam menetapkan harga jualnya.

f. Metode Penentuan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Agama Islam juga menggunakan beberapa metode dalam penetapan harga jual. Menurut Muhammad, penentuan harga pada sebuah kontrak yang

menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), biasanya menggunakan metode:⁴⁰

1) *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-*mark-up* biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau margin yang diinginkan.

2) *Target-Return Pricing*

Target-Return pricing merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah *Return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

3) *Perceived-Value Pricing*

Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan *variable* harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan *customer*. Dengan demikian,

⁴⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005), h. 132.

perusahaan dapat menentukan harga dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan *customer* terhadap suatu komoditi yang dikonsumsi.

4) *Value Pricing*

Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang berkualitas tinggi. Hal ini sudah menjadi pemahaman bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.

Seorang produsen dalam penetapan harga hendaknya menetapkan harga dagangannya seperti yang diajarkan oleh Rasulullah dan berdasarkan perhitungan berdasarkan modal dan keuntungan. Hal ini sesuai dengan pendapat Muhammad dalam bukunya:⁴¹

Penetapan harga jual, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost plus mark-up*. Secara matematis, menurut Muhamad harga jual dengan metode *cost plus mark-up* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Estimasi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Penjualan}}$$

Agama Islam juga sangatlah penting untuk mengedepankan konsep kejujuran dan keadilan dalam setiap aspek kehidupan tanpa terkecuali dalam hal

⁴¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005), h. 134.

ekonomi. Dalam konteks kejujuran Islami, hukum permintaan dan penawaran yang mempengaruhi harga tidak sepenuhnya berlaku, khususnya jika jumlah permintaan lebih besar dari jumlah penawaran yang akan berdampak pada kenaikan harga jual. Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka konsep harga jual berbasis nilai kejujuran yang dapat digunakan, yaitu:⁴²

- a) *Consistency Cost-Plus Pricing*, yaitu penentuan harga jual berdasarkan harga pokok ditambah *mark-up* yang diterapkan secara konsisten. Besarnya *mark-up* dipengaruhi oleh besarnya biaya operasi (biaya pemasaran dan administrasi umum) ditambah *margin* yang diharapkan.
- b) *Consistency Market Mechanism* (Mekanisme Pasar Bersyarat), yaitu harga jual yang telah terbentuk pada awal penetapan harga jual melalui mekanisme pasar yang tidak boleh mengalami kenaikan. Pengecualian atas hal ini apabila terjadi kenaikan biaya masukan, maka harga jual tersebut bisa menyesuaikan.
- g. **Strategi Penentuan Harga Jual dalam Islam**

Menurut Bucahri Alma penentuan harga adalah keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka tertentu.⁴³ Jadi, strategi penentuan harga adalah upaya menentukan harga yang sangat berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Harga jual yang terlalu tinggi akan membuat pembeli atau konsumen tidak membeli produk tersebut yang berakibat kurangnya jumlah penjualan sehingga tidak akan

⁴² Fordebi Adesy, *Akuntansi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 250.

⁴³ Bucahri Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h.

memperoleh pendapatan dan laba yang cukup. Sebaliknya, harga jual yang terlalu rendah akan berakibat ke laba perusahaan yang tidak sesuai dengan rencana.⁴⁴

Islam menghargai, hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Islam membolehkan bahkan mewajibkan pemerintah melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga disebabkan adanya distorsi terhadap permintaan dan penawaran.⁴⁵ Dalam Islam, penentuan harga harus berdasarkan keadilan dan kejujuran. Adapun strategi penentuan harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada strategi penentuan harga yang adil sebab merupakan cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh.

Strategi penentuan harga yang adil secara umum adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kedzaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Penentuan harga harus mencerminkan manfaat sebagai pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarnya. Dalam perdagangan sebuah penghasilan atau rezeki tergantung bagaimana cara mendapatkannya, bukan dengan cara curang melainkan harus secara jujur.

⁴⁴ Rudianto, *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*, h. 127-128.

⁴⁵ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: PT. Raja Graindo Persada, 2007), h. 132.

h. Penentuan Harga Jual Dalam Islam

Ketika mengkaji tentang penetapan harga, sebenarnya tidak ada dalil dari Al-Quran dan hadis yang secara khusus membahas penetapan harga, namun dapat menggunakan garis panduan secara umum berdasarkan prinsip menegakan keadilan dan menolak kezaliman. Berdasarkan firman Allah SWT dalam Q.S. An-Nisa/4:135

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىَٰ أَن تَعْدِلُوا وَإِن تَلَوْا أَوْ تُعْرَضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا﴾

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu penegak keadilan dan saksi karena Allah, walaupun kesaksian itu memberatkan dirimu sendiri, ibu bapakmu, atau kerabatmu. Jika dia (yang diberatkan dalam kesaksian) kaya atau miskin, Allah lebih layak tahu (kemaslahatan) keduanya. Maka, janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang (dari kebenaran). Jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau berpaling (enggan menjadi saksi), sesungguhnya Allah Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan.⁴⁶

Garis panduan umum di atas selaras dengan pendapat Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: “Penentuan harga mempunyai dua bentuk; ada yang boleh dan ada yang haram. Penentuan harga oleh pemerintah (tas’ir) ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan”. Selanjutnya Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama, kecuali penentuan harga itu

⁴⁶ Kementerian Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahannya, h. 100.

menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.⁴⁷

Pemaparan di atas menjelaskan bahwa penetapan harga dalam Islam terbagi menjadi dua yakni ada yang diperbolehkan dengan syarat adil bagi penjual dan pembeli dan ada yang dilarang karena mengandung unsur zalim atau merugikan salah satu atau kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli. Penetapan harga dalam Islam juga harus berdasarkan kejujuran terhadap kualitas dan kuantiti barang yang diperjualbelikan. Supaya kedua belah pihak tidak dirugikan dan tidak mendzalimi pihak manapun karena setiap kegiatan Muslim harus bertujuan untuk mencari ke ridha'an Allah swt.

C. Kerangka Konseptual

1. Analisis merupakan penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.⁴⁸
2. Akuntansi Syariah merupakan proses pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan transaksi keuangan sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh Allah SWT.
3. Harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan.⁴⁹

⁴⁷ HM. Birusman Nuryadin, "Harga dalam Perspektif Islam" dalam MAZAHIB, (Samarinda: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Samarinda), Vol IV, No. 1 Juni 2007, h. 93.

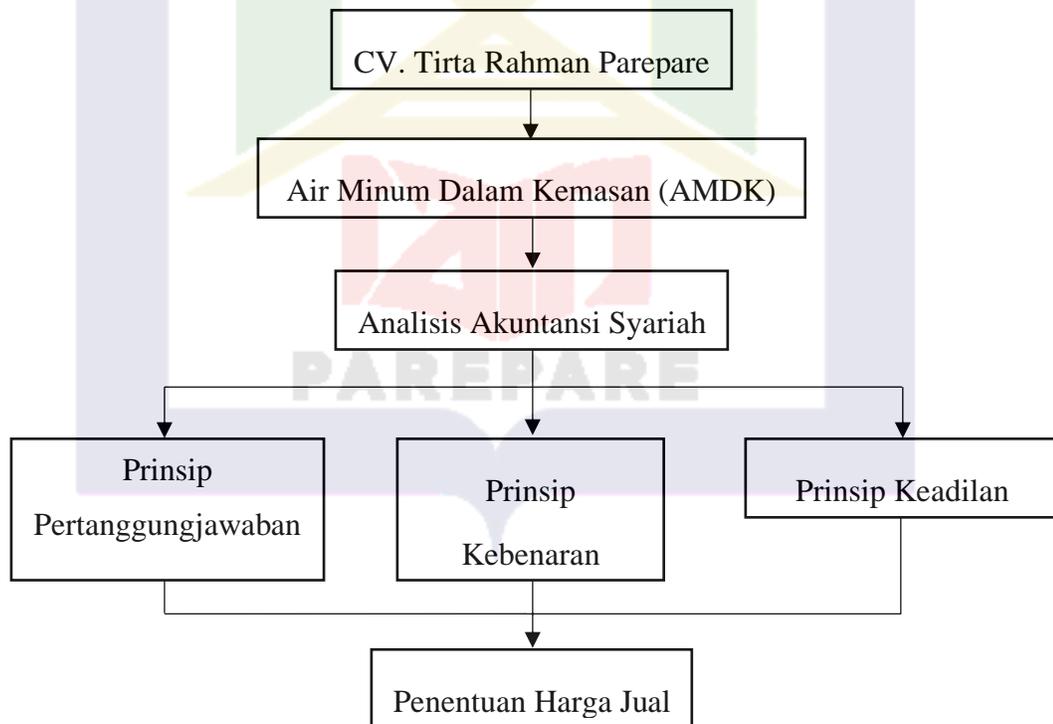
⁴⁸ *Analisis*. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). 2002.

⁴⁹ Supriyono, *Akuntansi Manajemen*, h. 314.

4. CV. Tirta Rahman Parepare merupakan salah satu perusahaan atau industri pengelolah air minum dalam kemasan (AMDK) di Parepare.

D. Kerangka Pikir

Harga atau nilai serta kegunaan dalam perusahaan merupakan hal-hal yang sangat berkaitan. Barang-barang dan jasa mempunyai harga atau nilai tukar karena barang diperlukan oleh pembeli ada manfaatnya. Harga jual di setiap perusahaan ditetapkan oleh penjual atau perusahaan dan pembeli. Harga jual merupakan salah satu faktor penting terhadap perusahaan, karena tingkat perolehan laba yang didapatkan dapat berpengaruh pada kelangsungan hidup perusahaan. Dalam analisis akuntansi syariah harus dilakukan sesuai dengan prinsip utama akuntansi syariah, yaitu Prinsip pertanggungjawaban, Prinsip Keadilan dan Prinsip Kebenaran.



Gambar 2.1. Bagan Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan penelitian fenomenologis. Penelitian yang akan menghasilkan kesimpulan data deskriptif berupa kata-kata yang menggambarkan secara rinci, bukan data yang berupa angka-angka.⁵⁰ Penelitian deskriptif adalah suatu metode penelitian yang menggambarkan semua data atau keadaan subjek atau objek penelitian kemudian dianalisis dan dibandingkan dengan kenyataan yang sedang berlangsung dan selanjutnya mencoba untuk memberikan pemecahan masalah dan memberikan informasi yang bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan.

Penelitian menggunakan pendekatan fenomenologis dengan pertimbangan untuk mendapatkan data di lapangan berupa metode penentuan harga jual air minum dalam kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare yang kemudian dilakukan analisis berdasarkan Akuntansi Syariah.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Kota Parepare tepatnya di CV. Tirta Rahman yang merupakan tempat produksi air minum dalam kemasan merek “Rosi”. Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 1 bulan lamanya, mulai tanggal 4 Oktober 2022 sampai dengan 4 November 2022.

⁵⁰ Lexy J. Moeleng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006), h. 4.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini sangat perlu dikemukakan oleh peneliti agar tercapai relevansi yang jelas antara objek kajian dan data yang diperoleh. Penelitian ini berfokus pada penentuan harga jual air minum dalam kemasan yang di analisis dengan akuntansi syaiah di CV. Tirta Rahman Parepare.

D. Jenis dan Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto, sumber data adalah subjek dari mana data itu diperoleh.⁵¹ Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber yang diteliti, yakni wawancara langsung dan observasi langsung di lokasi penelitian. Dalam penelitian ini data primer diperoleh peneliti dari wawancara langsung kepada pendiri, admin serta konsumen dari produk CV. Tirta Rahman Parepare yaitu AMDK merek Rosi.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh bukan dari sumber asli atau sumber pertama. Data diperoleh dari buku-buku yang terkait dengan penulisan penelitian ini, kamus, jurnal, dokumen, pembukuan secara tertulis yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian ini yaitu penentuan harga jual. Dalam hal ini data sekunder diperoleh dari buku, jurnal dan kamus.

⁵¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 129.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Menurut Suharsimi Arikunto, teknik pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, di mana cara tersebut menunjukkan pada suatu yang abstrak, tidak dapat di wujudkan dalam benda yang kasat mata, tetapi dapat dipertontonkan penggunaannya.⁵² Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku obyek sasaran.⁵³ Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian di CV. Tirta Rahman Parepare untuk melihat langsung kondisi dan keadaan dilapangan.

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung (berkomunikasi langsung) dengan informan. Dalam berwawancara terdapat proses interaksi antara pewawancara dengan responden.⁵⁴ Wawancara dilakukan dengan mewawancarai langsung kepada pendiri, penanggungjawab, kepala produksi, admin, sales CV. Tirta Rahman Parepare dan beberapa konsumen. Dengan wawancara ini peneliti mengetahui hal-hal yang belum didapatkan selama proses observasi (pengamatan). Adapun daftar nama yang diwawancarai:

⁵² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 134.

⁵³ Abdurrahman dan Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Tehnik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), h. 104.

⁵⁴ Abdurrahman dan Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Tehnik Penyusunan Skripsi*, h. 92.

Tabel 3.1 Daftar Nama Wawancara

No	Nama	Jabatan
1	H. Sartono	Pendiri/Manajer
2	Wasir	Kepala Produksi
3	Dirga	Penanggungjawab
4	Wahyuni	Admin
5	Ismail	Sales
6	Rustan	Konsumen
7	Indrayani	Konsumen
8	Ical	Konsumen

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk melengkapi keakuratan, kebenaran data atau informasi yang didapatkan di CV. Tirta Rahman. Dokumentasi juga sebagai pendukung dan pelengkap bagi data-data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara.

F. Uji Keabsahan Data

Agar data-data dalam penelitian kualitatif yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan diperlukan uji keabsahan data. Pengujian keabsahan data dimaksudkan untuk menjawab keraguan. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif yaitu uji *credibility* (kredibilitas). Uji *credibility* (kredibilitas) ini untuk memenuhi data dan informasi yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran, yang berarti

bahwa hasil penelitian kualitatif harus dapat dipercaya oleh para pembaca yang kritis dan dapat diterima oleh orang-orang (responden) yang memberikan informasi yang dikumpulkan selama informasi berlangsung.⁵⁵

Untuk memperoleh hasil kredibilitas yang tinggi ada beberapa teknik yang perlu dilakukan peneliti yaitu: *Prolonged Engagement* (Perpanjangan Keikutsertaan), Ketekunan pengamatan lebih dalam, dan Triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data tersebut untuk keperluan pengecekan atau perbandingan terhadap data yang bersangkutan. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sumber, metode, penyidik, dan teori.⁵⁶

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dengan metode dan sumber. Dengan teknik triangulasi metode dan sumber peneliti akan mengumpulkan data dengan menggunakan berbagai metode seperti metode observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan kebenaran informasi yang tepat dan gambaran yang utuh. Mulai dari sumber data yang didapat secara langsung hingga yang didapat secara tidak langsung seperti dokumen dan arsip.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan langkah setelah proses pengumpulan data selesai dilakukan. Analisis data merupakan bagian terpenting dalam metode ilmiah, karena analisis data digunakan untuk memecahkan masalah penelitian. Data mentah yang dikumpulkan tidak berguna jika tidak dianalisis.

⁵⁵ Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu, 2020), h. 201.

⁵⁶ Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, h. 116-117.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁵⁷ Menurut Miles dan Huberman bahwa ada tiga tahapan dalam analisis kualitatif, yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi.⁵⁸

1. Reduksi Data

Komponen pertama dalam analisis data kualitatif adalah reduksi data. Dalam reduksi data peneliti melakukan proses pemilihan atau seleksi, pemusatan perhatian atau pemfokusan, penyederhanaan, dan pengabstraksian dari semua jenis informasi yang mendukung data penelitian yang diperoleh dan dicatat selama proses penggalan data di lapangan. Proses reduksi ini dilakukan secara terus-menerus sepanjang penelitian masih berlangsung, dan pelaksanaannya dimulai sejak peneliti memilih kasus yang akan dikaji. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik.

2. Penyajian Data

Komponen kedua dalam analisis kualitatif adalah penyajian data. Penyajian data adalah sekumpulan informasi yang memberi kemungkinan kepada peneliti untuk

⁵⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&B*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 224.

⁵⁸ Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber tentang Metode-metode Baru*. (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 2007), h. 16.

menarik simpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data dalam penelitian kualitatif pada umumnya disampaikan dalam bentuk narasi, yang dilengkapi matriks, gambar, grafik, jaringan, bagan, tabel, skema, ilustrasi, dan sebagainya, agar data yang disajikan untuk persiapan analisis tampak lebih jelas, rinci, dan mudah dipahami. Melalui pemahaman terhadap penyajian data ini, peneliti dapat melakukan analisis data untuk dapat merumuskan temuan-temuan dalam penelitian dan mengemukakan simpulan akhir penelitian.

3. Penarikan Simpulan/Verifikasi

Komponen terakhir menurut Miles dan Huberman adalah penarikan simpulan dan verifikasi. Peneliti harus sampai pada kesimpulan dan melakukan verifikasi, baik dari segi makna maupun kebenaran kesimpulan yang disepakati oleh tempat penelitian itu dilaksanakan. Makna adalah hal penting dalam penelitian kualitatif. Peneliti harus berusaha menemukan makna berdasarkan data yang telah digali secara teliti, lengkap, dan mendalam. Bagaimana cara menarik simpulan untuk memperoleh makna peristiwa yang ditelitinya, perlu dipikirkan dengan hati-hati.

Proses verifikasi terhadap simpulan sementara dapat dilakukan dengan pengulangan langkah penelitian, yaitu dengan menelusuri kembali semua langkah penelitian yang telah dilakukan, meliputi pemeriksaan data yang terkumpul dari lapangan, reduksi yang dibuat berdasarkan catatan lapangan, dan simpulan sementara yang telah dirumuskan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Metode Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare

CV. Tirta Rahman merupakan salah satu unit usaha yang bergerak dalam bidang memproduksi air minum dalam kemasan yang ada di Kota Parepare dengan merek produk Rosi. Kebijakan harga jual produk terdapat beberapa aspek yang menjadi pertimbangan perusahaan dalam menentukan harga jual produk, dan salah satunya adalah faktor biaya. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi sejumlah produk digunakan untuk menentukan harga jual produk tersebut.

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.⁵⁹ Sebagaimana hasil wawancara yang diperoleh:

“Untuk penentuan harganya itu dek ditentukan dari biaya bahan baku, ada juga biaya operasionalnya yaitu solar untuk angkut bahan bakunya, harga listrik dan banyak juga biaya yang lain”⁶⁰

Pemaparan dari hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa CV. Tirta Rahman Parepare untuk penentuan harga jual ditentukan dari 3 komponen utama biaya produksi yaitu perhitungan biaya bahan baku, biaya operasional seperti solar untuk

⁵⁹ Jannah, M. 2018. Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan terhadap Laba Kotor. *Jurnal BanqueSyar’i*, 4(1): 87-112.

⁶⁰ H. Sartono, Pendiri CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 13 Oktober 2022)

mengangkut bahan baku, biaya listrik, juga biaya-biaya lainnya. Informasi tambahan disampaikan oleh Kepala Produksi CV. Tirta Rahman sebagai berikut:

“Air tidak kami masukkan sebagai biaya bahan baku, dikarenakan air dari sumur bor, kita mengebor air dari bor itu kita tampung ke tandon, dari tandon itu kita treatment airnya, kemudian ada beberapa filter dia lewati yaitu prefilter, filter karbon aktif dan mikrofilter, proses treatment ini adalah proses penyaringan untuk diuji kadar pH-nya, TDS, bau, rasa dan warnanya. Abis itu dari beberapa filter yang dia lewati sudah jadi namanya setengah jadi, setengah jadi air tapi belum layak minum, dari setengah jadi air itu masuk ke RO, mesin RO itu singkatan dari Reverse Osmosis, mesin RO itu yang dihasilkan air, mesin RO itu menghasilkan 100 persen air yang masuk di mesin RO yang bisa layak minum 40 persen, 60 persennya terbuang. Disitu dikemas dan dikemas di mesin cup, habis itu dijual.”⁶¹

Penjelasan yang disampaikan oleh Wasir selaku Kepala Produksi menjelaskan bahwa air bersumber dari sumur bor, kemudian ditampung ke dalam bak penampungan atau tandon, selanjutnya dari tandon tersebut air dikelola dengan proses *treatment*. Dalam proses *treatment*, air baku melewati beberapa filter atau penyaringan. Proses filter ini terdiri dari tiga tahap yaitu *prefilter*, *filter karbon aktif* dan *mikrofilter* yang dimaksudkan untuk dilakukan pengujian kadar Ph, TDS, bau, rasa, dan warna. Proses *treatment* ini menghasilkan air yang jernih, tidak berbau, tidak berasa, dan tidak berwarna. Dari proses filter atau penyaringan tersebut menghasilkan air setengah jadi tetapi belum layak untuk diminum atau dikonsumsi. Air setengah jadi kemudian masuk ke dalam mesin RO (*Reverse Osmosis*), mesin RO tersebut yang menghasilkan air bersih. Dari 100 persen air yang dihasilkan, yang layak untuk diminum hanya 40 persen dan 60 persennya dibuang. Proses selanjutnya yaitu pengisian. Air dialirkan ke mesin cup dan dikemas. Kemudian air siap untuk dijual.

⁶¹ Wasir, Kepala produksi CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 16 Februari 2022)

Wawancara tersebut sesuai dengan Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 705/MPP/Kep/11/2003 Tentang Persyaratan Teknis Industri Air Minum Dalam Kemasan Dan Perdaganganannya. Pada dasarnya air minum dalam kemasan (AMDK) diproses melalui 3 tahap yaitu: penyaringan, disinfeksi, dan pengisian.⁶²

Proses operasional perusahaan selama tahun 2021, yang dimulai pada bulan januari sampai bulan desember 2021, biaya produksi dihitung berdasarkan catatan dari admin. Berikut ini adalah data biaya produksi CV. Tirta Rahman Parepare Tahun 2021:

Tabel 4.1. Biaya Produksi AMDK Tahun 2021

No	Komponen	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Per Karton	Biaya Per Karton (Rp)
1	Cup	90	48	4.320
2	Lid Cup	32	48	1.536
3	Sedotan	15	48	720
4	Karton	1.950	1	1.950
5	Isolasi	110	1	110
6	Ongkos Angkut Bahan Baku	1.090	1	1.090
Total Biaya Bahan Baku				9.726
7	Biaya Tenaga Kerja Langsung	872	1	872
8	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	1.130	1	1.130
Harga Produksi per Karton				11.728

Sumber Data: Data diolah Tahun 2022

⁶² Waterplus “Filter Penjernih Air Solusi Untuk Anda”, diakses dari <https://waterpluspure.wordpress.com/2010/12/22/zeofilt-nusa-persada>, (25 Desember 2022).

Tabel 4.1 diatas menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan biaya produksi untuk air kemasan ukuran 220ml sebesar Rp. 11.728. Yang diperoleh dari akumulasi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik. CV.Tirta Rahman memiliki ±40 orang tenaga kerja yang masing-masing mempunyai fungsi dan tugas. Sebagaimana hasil wawancara yang diperoleh:

“Awal dulu kurang lebih 10, sekarang kurang lebih 40 orang.”⁶³

CV. Tirta Rahman hanya memproduksi air kemasan rosi ukuran kemasan gelas plastik 220ml. Sesuai dengan hasil wawancara yang diperoleh sebagai berikut :

”Kita cuma memproduksi air kemasan cup ukuran 220ml.”⁶⁴

Pabrik CV. Tirta Rahman menghasilkan produk perbulan kurang lebih 120.000 karton. Sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan admin CV. Tirta Rahman:

“Produk yang kami hasilkan selama 1 bulan itu kurang lebih 120 ribu karton setiap bulannya dek, 1 karton isinya 48 cup dengan masa kerja mesin 26 hari tiap bulan”⁶⁵

Pemaparan hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa dalam 1 bulan, perusahaan dapat memproduksi kurang lebih sebanyak 120 ribu karton dengan masa kerja mesin selama 26 hari setiap bulan. Dalam 1 karton berisikan 48 cup air minum dalam kemasan (AMDK) ukuran 220ml.

⁶³ Dirga, Penanggungjawab CV.Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 16 Februari 2023)

⁶⁴ Wasir, Kepala Produksi CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 16 Feburari 2022)

⁶⁵ Wahyuni, Admin CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 17 Oktober 2022)

Tabel 4.2. Data Produksi CV. Tirta Rahman Parepare Tahun 2021

Bulan	Produksi Rata-rata/Hari (Karton)	Jumlah Hari Kerja Mesin	Total Produksi per Bulan (Karton)
Januari	4.650	26	120.900
Februari	4. 650	26	120.900
Maret	4. 650	26	120.900
April	4. 650	26	120.900
Mei	4. 650	26	120.900
Juni	4. 650	26	120.900
Juli	4. 650	26	120.900
Agustus	4. 650	26	120.900
September	4. 650	26	120.900
Oktober	4. 650	26	120.900
November	4. 650	26	120.900
Desember	4. 650	26	120.900
Total	51.000		1.450.800

Sumber Data: Data diolah Tahun 2022

Tabel diatas, menunjukkan bahwa total produksi perbulan rata-rata CV. Tirta Rahman Parepare sebanyak 120.900 karton, perusahaan dalam sebulan mampu memproduksi selama 26 hari kerja dengan rata-rata produksi perhari sebanyak 4.650 karton. Mengenai rincian total biaya produksi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Rosi ditampilkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3. Rincian Biaya Produksi AMDK Rosi Tahun 2021

No	Biaya Produksi	Kapasitas (Karton)	BP/karton (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	120.900	9.726	1.175.873.400
2	Biaya Tenaga Kerja	120.900	872	105.424.800
3	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	120.900	1.130	136.617.000
Total Biaya Produksi/bulan			11.728	1.417.915.200

Sumber Data: Data diolah Tahun 2022

Tabel 4.3 diatas, menunjukkan bahwa untuk memproduksi AMDK cup dengan kapasitas 120.900 karton dalam sebulan maka dibutuhkan biaya bahan baku sebesar Rp1.175.873.400 atau Rp9.726/karton, untuk biaya tenaga kerja sebesar Rp105.424.800 atau Rp872/karton, dan untuk biaya *overhead* pabrik sebesar Rp136.617.000 atau Rp11.130/karton. Maka total biaya produksi yang dibutuhkan selama sebulan dijumlahkan mulai biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp1.417.915.200 sebesar Rp11.728/karton.

Berbicara mengenai harga jual, harga jual yang terlalu tinggi akan menyebabkan pembeli atau konsumen tidak membeli produk tersebut, yang berakibat kurangnya jumlah penjualan sehingga tidak akan memperoleh pendapatan dan laba yang cukup. Sebaliknya, harga jual yang terlalu rendah akan berakibat ke laba perusahaan yang tidak sesuai dengan rencana.⁶⁶

Perhitungan harga jual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Rosi yang diproduksi oleh CV. Tirta Rahman pada dasarnya adalah akumulasi perhitungan antara

⁶⁶ Rudianto, *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*, h. 127-128.

biaya yang dikeluarkan dan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Seperti yang dipaparkan oleh H. Sartono, pendiri sekaligus manajer di CV. Tirta Rahman Parepare:

“Penentuan harga itu ditentukan sama saya dek, kalau bahan baku naik harga kita naikkan, kalau turun yaa kita turunkan. Keuntungannya itu kami tambahkan 17% dari semua total biaya.”⁶⁷

Selain itu dari pihak sales juga mengungkapkan:

“Penentuan harga jual ditentukan oleh manajer, kami sales hanya menjual sesuai yang diberikan kepada kami lalu mendistribusikan ke konsumen.”⁶⁸

Pemaparan hasil wawancara yang disampaikan diatas menjelaskan bahwa harga jual air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi ditentukan langsung oleh pimpinan perusahaan. Apabila bahan baku yang dibutuhkan dalam proses produksi naik, maka harga jual akan naik, begitupun sebaliknya apabila harga bahan baku turun, maka harga jual pun akan ikut turun atau lebih murah. Dengan persentase tambahan 17% sebagai laba atau keuntungan dari semua total akumulasi biaya produksi. Harga jual dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan} &= 17\% \times \text{harga pokok produksi} \\ &= 17\% \times \text{Rp}11.728/\text{karton} \\ &= \text{Rp}1.993,76/\text{karton} \end{aligned}$$

Perhitungan di atas adalah untuk mendapatkan laba yang diharapkan dengan cara persentase yang telah ditentukan sebesar 17 persen dikalikan dengan harga pokok

⁶⁷ H. Sartono, Pendiri CV. Tirta Rahman Parepare, (Wawancara Tanggal 13 Oktober 2022)

⁶⁸ Ismail, Sales CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 16 Feburari 2023)

produksi per karton yang sebesar Rp11.728. Dari perkalian tersebut mendapatkan hasil sebesar Rp1.993,76 yang menjadi laba yang diharapkan per karton.

$$\begin{aligned}
 \text{Harga jual} &= \text{Harga Pokok Produksi} + \text{Laba yang diharapkan} \\
 &= \text{Rp}11.728/\text{karton} + \text{Rp}1.993,76/\text{karton} \\
 &= \text{Rp}13.721,76/\text{karton}
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan harga jual yang didapatkan dari penjumlahan antara harga pokok produksi sebesar Rp11.728 ditambah laba yang diharapkan sebesar Rp1.993,76 adalah Rp13.721,76.

Tabel 4.4. Perhitungan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Tahun 2021

Total Biaya Produksi (Rp)	Laba Yang Diharapkan (Rp) 17%	Harga Jual (Rp)
11.728	1.993,76	13.721,76
Pembulatan Harga Jual		13.800

Sumber Data: Data diolah Tahun 2022

Tabel 4.4 menjelaskan bahwa dari total biaya produksi sebesar Rp11.728/karton dengan laba atau keuntungan yang diharapkan dari tiap karton sebesar 17% atau Rp1.993,76 maka total harga jual dari air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi sebesar Rp13.721,76 atau dibulatkan menjadi Rp13.800/karton.

Tabel 4.5. Bottom Price CV. Tirta Rahman Parepare

	Cup 220ml
Harga Distributor	13.800/karton
Harga Dasar Konsumen Akhir	>14.500/karton

Sumber Data: Data Diolah Tahun 2022

Tabel diatas menunjukkan bahwa terdapat perbedaan harga antara distributor dan konsumen akhir. Distributor adalah orang yang membeli produk dari produsen dan menyalurkannya pada pedagang kecil atau konsumen langsung. Harga jual kepada distributor yaitu Rp13.800/karton dengan min. pembelian sebanyak 900 karton, sedangkan harga dasar untuk konsumen akhir >Rp14.500 tergantung dari toko yang menjual. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan admin CV. Tirta Rahman Parepare sebagai berikut:

“Ada perbedaan harga antara distributor dan konsumen akhir, kita cuma layani distributor, tidak ada agen atau reseller, kalau distributor Rp13.800 dengan min. pembelian 900 karton. Kalau untuk konsumen akhir kita layani dengan harga Rp14.500, tapi tidak tau kalau untuk di toko-toko jual dengan harga berapa, pastinya dengan harga 14.500 ke atas.”⁶⁹

Menurut Basu Swastha bahwa metode penentuan harga jual CV. Tirta Rahman berdasarkan penelitian ini menggunakan penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dengan metode *cost plus pricing* dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu penetapan harga dengan menambahkan sejumlah (presentase) tertentu dari harga jual atau sebagai laba/keuntungannya.

2. Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare Berdasarkan Analisis Akuntansi Syariah

a) Prinsip pertanggungjawaban (*Accountability*)

Implikasi dalam bisnis dan akuntansi syariah adalah bahwa individu yang terlibat dalam praktik harus selalu melakukan pertanggungjawaban apa yang telah diamanahkan dan diperbuat kepada pihak-pihak yang terkait. Sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh H. Sartono selaku pendiri CV. Tirta Rahman Parepare:

⁶⁹ Wahyuni, Admin CV. Tirta Rahman Parepare (Wsawancara Tanggal 17 Oktober 2022)

”Begitu, setiap usaha pasti ada saja komplain dari konsumen. Karena dusnya yang agak lembek, karena basah karena air hujan, karena kebocoran karena di mesin kadang tidak stabil, macam-macam yang dikomplainkan. Tapi kita pasti bakal ganti yang rusak dan selalu berusaha perbaiki dari komplain-an itu.”⁷⁰

Terkait dengan penyampaian oleh pendiri CV. Tirta Rahman Parepare menjelaskan bahwa perusahaan CV. Tirta Rahman Parepare pernah mendapatkan komplain-an dari konsumen terlebih yang mungkin agak diluar kendali pihak perusahaan, seperti dusnya basah karena terkena air hujan, serta kebocoran pada kemasan dikarenakan mesin yang kadang tidak stabil. Dari hal tersebut, pihak CV. Tirta Rahman bertanggungjawab dengan menggantikan produk yang rusak dengan yang baru dan kedepannya selalu berusaha memperbaiki agar lebih baik.

b) Prinsip Keadilan

Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab itu adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Adanya harga yang adil telah menjadi pegangan mendasar dalam transaksi yang Islami. Penting dalam setiap aspek kehidupan untuk menerapkan nilai keadilan tanpa terkecuali di dalam ekonomi. Sesuai dengan hasil wawancara yang diperoleh dengan pendiri sekaligus manajer CV. Tirta Rahman menambahkan bahwa:

“Kekurangannya sedikit agak mahal dibanding merek lokal lain, kita bukan jual harga tapi kita jual kualitas. Kualitas bahan baku, kualitas air, kualitas rasa. Disini kita memproduksi air yang benar-benar bersih, karena ini semua demi kualitas usaha kami dan kesehatan konsumen. Perusahaan kami juga menerapkan CPPOB yaitu Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik dengan menggunakan fasilitas yang bersih dan terhindar dari bahan najis.”⁷¹

⁷⁰ H. Sartono, Pendiri CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 13 Oktober 2022)

⁷¹ H. Sartono, Pendiri CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 17 Oktober 2022)

Hal yang disampaikan tersebut menunjukkan bahwa harga ditentukan oleh pendiri CV. Tirta Rahman Parepare dengan harga yang lumayan agak mahal dibandingkan dengan merk air minum dalam kemasan (AMDK) lokal lainnya. Namun hal tersebut sebanding dengan kualitas yang dihasilkan, baik dari kualitas bahan baku, kualitas air dan kualitas rasanya. Sehingga harga yang ditawarkan tersebut tergolong adil dengan kualitas yang didapatkannya lebih baik dibandingkan merk lainnya. Hal ini dibenarkan dengan wawancara beberapa konsumen:

“Rustan mengatakan bahwa memang untuk harga air rosi itu lebih mahal dibandingkan merk air lokal lainnya. Tapi walaupun begitu diantara semua merk air lokal yang saya jual, rosi memang yang paling banyak peminatnya.”⁷²

Indrayani selaku konsumen menambahkan:

“Indrayani mengatakan untuk harga jual rosi kita jual dengan harga pasar yang ada karena disesuaikan dengan merk lain, walaupun untuk modalnya air rosi lebih mahal daripada merk lokal lainnya.”⁷³

Penyampaian dari hasil wawancara dengan beberapa konsumen membenarkan hasil wawancara dengan manajaer CV. Tirta Rahman Parepare bahwa harga jual air kemasan rosi memang cenderung lebih mahal. Hal tersebut dianggap sesuai dengan kualitas yang diberikan.

c) Prinsip kebenaran

Prinsip kebenaran ini sebenarnya tidak bisa dilepaskan dengan prinsip keadilan. Kebenaran ini dapat diciptakan keadilan dalam mengakui, mengukur, dan melaporkan transaksi-transaksi ekonomi (akuntansi syariah). Aktivitas ini akan dapat dilakukan dengan baik apabila dilandaskan pada nilai kebenaran.

⁷² Rustan, Konsumen CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 25 Oktober 2022)

⁷³ Indrayani, Konsumen CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 16 Feburari 2023)

CV. Tirta Rahman Parepare memproduksi air yang benar-benar bersih demi kualitas usaha dan kesehatan konsumen. Dalam memproduksi air CV. Tirta Rahman menerapkan CPPOB yaitu Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik. Sebagaimana hasil wawancara yang diperoleh:

“Disini kita memproduksi air yang benar-benar bersih, karena ini semua demi kualitas usaha kami dan kesehatan konsumen. Perusahaan kami juga menerapkan CPPOB yaitu Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik dengan menggunakan fasilitas yang bersih dan terhindar dari bahan najis”⁷⁴

Hal yang dituturkan oleh narasumber, CV. Tirta Rahman Parepare memproduksi air yang benar-benar bersih demi kualitas usaha dan kesehatan konsumen. Dalam memproduksi air CV. Tirta Rahman menerapkan CPPOB yaitu Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik. Selain itu Wasir selaku kepala produksi juga menyampaikan:

“Untuk kualitas kami jamin lebih bersih dari merek lain karena melalui dengan beberapa penyaringan.”

Ical selaku konsumen juga menambahkan:

“Dibanding dengan merek lain kualitas airnya rosi memang lebih jernih dan tidak berbau.”⁷⁵

Terkait penyampaian yang disampaikan oleh kepala produksi CV. Tirta Rahman dan ditambahkan oleh salah satu konsumen menyatakan memang benar bahwa produk yang dihasilkan oleh CV. Tirta Rahman benar-benar bersih, lebih jernih dan tidak berbau.

⁷⁴ H. Sartono, Pendiri CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 17 Oktober 2022)

⁷⁵ Ical, Konsumen CV. Tirta Rahman Parepare (Wawancara Tanggal 16 Feburari 2022)

B. Pembahasan Penelitian

1. Metode Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan CV. Tirta Rahman Parepare

Hasil penelitian dan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa penentuan harga jual yang dilakukan oleh CV. Tirta Rahman Parepare berdasarkan pada biaya produksi yang dikeluarkan. Perhitungan biaya produksi pada CV. Tirta Rahman menurut Fandy Tjiptono adalah sebagai berikut:⁷⁶

a) Biaya Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan CV. Tirta Rahman dalam pengolahan air minum dalam kemasan adalah air baku. Namun air tidak dimasukkan secara khusus sebagai biaya bahan baku dalam proses penentuan harga jual di CV. Tirta Rahman. Hal ini dikarenakan air yang digunakan tidak dibeli melainkan air diambil dari mata air dari sumur bor berada di area industri. Sehingga tidak ada biaya yang dibutuhkan untuk memperoleh air bakunya.

Akan tetapi, ada biaya bahan baku penolong meliputi, cup, lid cup, sedotan, karton, isolasi dan ongkos angkut bahan baku. Besarnya biaya bahan baku penolong yang dikeluarkan untuk setiap kartonnya sebesar Rp9.726 dan sebesar Rp1.175.873.400 untuk memproduksi selama 1 tahun pada Tahun 2021.

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja langsung terdiri dari upah atau gaji yang dibayarkan untuk pegawai tenaga kerja. Biaya tenaga kerja langsung harus memasukkan dasar kompensasi, bonus atas efisiensi produksi, dan saham pemberi kerja atas

⁷⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h. 154-159.

jaminan sosial dan pajak-pajak program kesehatan. Besarnya biaya tenaga kerja langsung CV. Tirta Rahman selama satu tahun pada tahun 2021 adalah sebesar Rp105.424.800.

c) Biaya *Overhead* Pabrik

Overhead merupakan berbagai faktor atau biaya produksi yang tidak langsung untuk memproduksi sebuah produk atau menyediakan sebuah jasa. Pada CV. Tirta Rahman biaya *overhead* pabrik meliputi, biaya listrik, biaya bahan bakar dan biaya lain-lain. Besarnya biaya *overhead* pabrik CV. Tirta Rahman yang terjadi selama tahun 2021 adalah sebesar Rp136.617.000.

Tabel 4.6. Perhitungan Biaya Produksi dan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Tahun 2021

No	Biaya Produksi	AMDK Cup (120.900) (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	1.175.873.400
2	Biaya Tenaga Kerja	105.424.800
3	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	136.617.000
Total Biaya Produksi/Bulan		1.417.915.200
Harga Pokok Porduksi/Karton		11.728
Laba yang diharapkan		1.993,76
Harga Jual		13.721,76
Pembulatan Harga Jual		13.800

Sumber Data: Data diolah Tahun 2022

Tabel 4.6 dapat dilihat bahwa besarnya biaya bahan baku yang dikeluarkan untuk memproduksi 120.900 karton dalam waktu sebulan produksi sebesar Rp1.175.873.400, biaya tenaga kerja sebesar Rp105.424.800, dan untuk biaya *overhead* pabrik sebesar Rp136.617.000 jadi total biaya produksi yang dikeluarkan dalam sebulan sebesar Rp1.417.915.200. Dengan harga pokok produksi per karton sebesar Rp11.728. Sedangkkn laba yang diharapkan sebesar Rp1.993.76 atau 17% dari total keseluruhan biaya produksi, sehingga harga jualnya itu Rp13.721,76 atau dibulatkan menjadi Rp13.800/karton.

CV. Tirta Rahman dalam menentukan harga jual menambahkan persentase sebesar 17% sebagai laba/keuntungan yang diinginkan. Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, penentuan harga jual yang digunakan CV.Tirta Rahman adalah metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana yaitu *Cost Plus Pricing*. Menurut Basu Swastha, menyatakan bahwa metode penentuan harga jual *Cost Plus Pricing* menggunakan biaya produksi sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. *Cost Plus Pricing* adalah penetapan harga dengan menambahkan sejumlah (presentase) tertentu dari harga jual atau sebagai keuntungannya. Dalam menghitung *Cost Plus Pricing*, digunakan rumus:

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

Dalam menetapkan harga dengan metode *cost plus pricing* terdapat tiga tahapan yang harus dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Menentukan total biaya produk dan juga biaya layanan.

2. Membagi total biaya dengan jumlah produk yang diproduksi, sehingga memperoleh hasil biaya per-unit.
3. Kalikan biaya unit dengan persentase *mark-up* untuk mendapatkan biaya penjualan serta margin keuntungan.⁷⁷

2. Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare Berdasarkan Analisis Akuntansi Syariah

Seseorang muslim yang melaksanakan transaksi jual beli, sebaiknya mengetahui syarat-syarat praktek jual beli berdasarkan ketentuan Al-Qur'an dan Hadist, agar dalam pelaksanaannya sesuai dengan syariat sehingga tidak terjerumus kedalam tindakan-tindakan yang dilarang dan diharamkan. Untuk mengantisipasi hal tersebut, perusahaan dituntut dalam menentukan harga jual yang tepat dengan menggunakan transaksi akuntansi sesuai syariah Islam.

Akuntansi dengan nilai nilai Islam yang berlandaskan pada tanggungjawab, keadilan dan kebenaran yang sesuai dengan Al-Qur'an dan hadits merupakan suatu realita yang harus diupayakan. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah /2:282.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاصِرَةً

⁷⁷ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3*, h. 154.

تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۗ
وَأَنْ تَقُولُوا فَاتَهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمَ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah pencatat menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajar-kan kepadanya. Hendaklah dia mencatat(-nya) dan orang yang berutang itu mendiktekan(-nya). Hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia menguranginya sedikit pun. Jika yang berutang itu orang yang kurang akalnya, lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Mintalah kesaksian dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada) sehingga jika salah seorang (saksi perempuan) lupa, yang lain mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Janganlah kamu bosan mencatatnya sampai batas waktunya, baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu pada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perniagaan tunai yang kamu jalankan di antara kamu. Maka, tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak mencatatnya. Ambillah saksi apabila kamu berjual beli dan janganlah pencatat mempersulit (atau dipersulit), begitu juga saksi. Jika kamu melakukan (yang demikian), sesungguhnya hal itu suatu kefasikan padamu. Bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.⁷⁸

Menurut Muhammad, dalam Al-Quran surah Al- Baqarah ayat 282 ada tiga nilai yang menjadi prinsip dasar dalam operasional akuntansi syariah yaitu Pertanggungjawaban, Keadilan, dan Kebenaran.⁷⁹

a) Prinsip pertanggungjawaban (*Accountability*)

Prinsip pertanggungjawaban atau akuntabilitas merupakan konsep yang tidak asing lagi dikalangan masyarakat muslim. Pertanggungjawaban selalu berkaitan

⁷⁸ Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, h. 48.

⁷⁹ Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, h. 11.

dengan konsep amanah. Implikasi dalam bisnis dan akuntansi adalah bahwa individu yang terlibat dalam praktik bisnis harus selalu melakukan pertanggungjawaban apa yang telah diamanatkan dan diperbuat kepada pihak-pihak yang terkait. Sesuai dengan Q.S Al-Mu'minun/23:8

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ ﴿٨﴾

Terjemahnya:

“(Sungguh beruntung pula) orang-orang yang memelihara amanat dan janji mereka.”⁸⁰

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah Swt menerangkan apabila manusia mendapatkan suatu titipan sebagai amanat yang harus disampaikan kepada orang lain, maka mereka benar benar menyampaikan amanat itu sebagaimana mestinya, dan tidak berbuat khianat. Seseorang yang memiliki tanggungjawab merupakan sifat amanah yang mana dalam melaksanakan suatu kewajiban dan tugas yang telah di amanatkan kepadanya. Sifat amanah, bisa berupa kejujuran, keterbukaan, dan pelayanan kepada atasan, serta bawahan yang secara optimal.

Implikasi dalam bisnis dan akuntansi syariah adalah bahwa individu yang terlibat dalam praktik harus selalu melakukan pertanggungjawaban apa yang telah diamanahkan dan diperbuat kepada pihak-pihak yang terkait. Sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh H. Sartono selaku pendiri CV. Tirta Rahman Parepare bahwa perusahaan CV.Tirta Rahman Parepare pernah mendapatkan komplain-an dari konsumen terlebih yang mungkin agak diluar kendali pihak perusahaan, seperti dusnya basah karena terkena air hujan, serta kebocoran pada kemasan dikarenakan mesin yang kadang tidak stabil. Dari hal tersebut, pihak perusahaan pasti

⁸⁰ Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, h. 342.

bertanggungjawab dan kedepannya akan selalu berusaha memperbaiki agar lebih baik.

b) Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan ini tidak saja merupakan nilai yang sangat penting dalam etika kehidupan sosial dan bisnis, tetapi juga merupakan nilai yang secara inheren melekat dalam fitrah manusia. Terkait hal tersebut transaksi jual beli juga harus dilakukan secara adil dan jujur. Seperti halnya dalam menentukan harga.

Hal yang disampaikan dari hasil wawancara yang diperoleh menunjukkan bahwa harga ditentukan oleh pendiri CV. Tirta Rahman Parepare dengan harga yang lumayan agak mahal dibandingkan dengan merk air minum dalam kemasan (AMDK) lokal lainnya. Namun hal tersebut sebanding dengan kualitas yang dihasilkan, baik dari kualitas bahan baku, kualitas air dan kualitas rasanya. Sehingga harga yang ditawarkan tersebut tergolong adil dengan kualitas yang didapatkannya lebih baik dibandingkan merk lainnya.

Harga yang adil di dalam agama Islam adalah harga yang tidak memberatkan ataupun merugikan bagi kedua belah pihak, dan tidak pula menimbulkan kezaliman atas harga yang ditetapkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) dalam bukunya:

Secara umum harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.⁸¹

⁸¹ M. Ishak, *Konsep Ekonomi Islam*, h. 331-332.

c) Prinsip kebenaran

Prinsip kebenaran ini sebenarnya tidak bisa dilepaskan dengan prinsip keadilan. Kebenaran ini dapat diciptakan keadilan dalam mengakui, mengukur, dan melaporkan transaksi-transaksi ekonomi (akuntansi syariah).

Hasil pengamatan dan wawancara yang penulis lakukan bahwa dalam praktiknya CV. Tirta Rahma Parepare menjual dengan harga sedikit tinggi dibandingkan dengan produk air minum dalam kemasan (AMDK) lainnya. Hal tersebut dikarenakan CV. Tirta Rahman menerapkan CPPOB (Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik) yaitu pedoman yang menjelaskan bagaimana memproduksi Pangan Olahan agar produk aman, bersih, sehat dan halal dengan menggunakan fasilitas bersih, bebas dari bahan berbahaya dan bahan najis.

Harga yang ditawarkan oleh perusahaan air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi lumayan agak mahal dibandingkan dengan merek lokal lainnya. Karena pada dasarnya AMDK Rosi bukan menjual harga melainkan menjual kualitas. Maksudnya bukan menjual harga yaitu bukan menjual dengan harga murah tapi dengan kualitas yang tidak terjamin.

Harga yang ditentukan oleh CV. Tirta Rahman dengan menambahkan 17% sebagai laba atau keuntungan sesuai dengan prinsip akuntansi syariah. Dimana walaupun harga yang ditawarkan relatif tinggi dibandingkan harga AMDK lokal lainnya, namun hal tersebut sebanding dengan kualitas yang diberikan dengan menghasilkan produk yang bersih, halal dan bebas dari bahan berbahaya dan najis.

Hal ini sesuai dengan pendapat Muhammad dalam bukunya:⁸²

⁸² Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, h. 140.

Penetapan harga jual, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost plus mark-up*. Secara matematis, menurut Muhamad harga jual dengan metode *cost plus mark-up* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Estimasi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Penjualan}}$$



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, kesimpulan penelitian disusun sebagai berikut:

1. Penentuan harga jual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) dengan merek Rosi di CV.Tirta Rahman Parepare menggunakan perhitungan metode *Cost Plus Pricing* sebesar Rp1.417.915.200 sebulan dengan hasil produksi 120.900 karton. Metode *Cost Plus Pricing* yaitu dengan membahkan laba atau keuntungan dengan persentase tambahan 17% dari jumlah total biaya produksi yang dikeluarkan seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik, dll. Dan dengan harga jual satuan sebesar Rp13.721,76/karton dibulatkan menjadi Rp13.800/karton. Namun harga jual Rp13.800 merupakan harga untuk distributor dengan minimal pembelian 900 karton. Sedangkan untuk konsumen akhir harga jualnya >Rp14.500 tergantung dari toko yang menjual.
2. Penentuan harga jual Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) CV. Tirta Rahman Parepare dengan metode *Cost Plus Pricing* sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi syariah. Pertanggungjawaban pihak CV. Tirta Rahman apabila terjadi kerusakan produk. Menentukan harga dengan adil, maksudnya yaitu meskipun harga yang ditawarkan sedikit lebih tinggi dibandingkan harga yang ditawarkan perusahaan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) lainnya sebanding dengan kualitas yang diberikan karena melalui beberapa proses *filter* (penyaringan). Dan prinsip kebenaran bahwa benar-benar terbukti kualitas air

yang dihasilkan sangat terjamin dikarenakan menerapkan CPPOB (Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik) yang menghasilkan produk yang bersih, halal dan bebas dari bahan berbahaya dan najis.

B. Saran

1. Bagi CV. Tirta Rahman Parepare

Dari segi produk, karena hanya memproduksi 1 jenis ukuran saja, alangkah baiknya untuk menambah jenis produk seperti, botol 330ml, botol 600ml dan botol 1.500ml. Meningkatkan kualitas produk dari segi kemasan, baik kemasan cup agar tidak bocor maupun dari kemasan karton yang digunakan agar tidak mudah hancur.

2. Bagi IAIN Parepare

Kualitas layanan meskipun sudah baik, setidaknya agar IAIN Parepare dapat mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan terhadap kepuasan dan kenyamanan mahasiswa.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya, sebaiknya melakukan penelitian tentang akuntabilitas dan transparansi laporan keuangan dalam menentukan harga jual produk. Dan diharapkan mampu memaksimalkan jumlah informan agar informasi yang dihasilkan lebih meyakinkan.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

A. Karim, Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT.Raja Graindo Persada. 2007.

Abdurrahman dan Fatoni. *Metodologi Penelitian dan Tehnik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT. Rinekha Cipta. 2006.

Adesy, Fordebi. *Akuntansi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.

Alma, Bucahri. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta. 2005.

Apriliani, Indah. *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dalam Menetapkan Harga Jual Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Industri Ikan Teri Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung)*. Skripsi Sarjana; Universitas Islam Raden Intan Lampung: Lampung. 2018.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.

Astuti, Miguna dan Nurhafifah Matondang. *Manajemen Pemasaran. UMKM Dan Digital Sosial Media*. Yogyakarta: CV Budi Utama. 2020.

Dakhoir, Ahmad dan Itsla Yunisva Aviva. *Ekonomi Islam Dan Mekanisme Pasar (Refleksi Pemikiran Ibnu Taimiyah)*. Surabaya: LaksBang PressIndo. 2017.

Faisal, Fachri Amrullah. *Analisis Biaya Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk Liquid Hero 57 Study Kasus Pada CV. Cloud Heaven Makassar*. Skripsi Sarjana; Universitas Muhammadiyah Makassar: Makassar. 2020.

H. Secapramana, Verina. "Model Dalam Strategi Penetapan Harga", *Unitas*, Vol. 9 No. 1, 2001.

Harahap, Sofyan Syarif. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2011.

Hardani, dkk. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu. 2020.

Hilal, Syamsul. "Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telah Pemikiran Ibn Taimiyah)". *ASAS*, Vol. 6, No. 2, 2014.

- Indonesia, Media. Ada 7.780 Produk Air Minum dalam Kemasan di Indonesia. <https://m.mediaindonesia.com/humaniora/329456/wow-ada-7780-air-minum-dalam-kemasan-di-indonesia> (diakses pada tanggal 12 Februari 2022).
- J. Moeleng, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2006.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). 2002.
- Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya. 2019.
- Khalil, Jafril. *Jihad Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publising. 2010.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 2012.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta: Indeks. 2008.
- Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber tentang Metode-metode Baru*. Jakarta: Universitas Indonesia Press. 2007.
- Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. 2002.
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat. 2019.
- Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor 69 Tahun 2009 Tentang *Pemberlakuan Standar Nasional Indonesia (SNI) pasal 1*.
- Ramli, Hasbi. *Teori Dasar Akuntansi Syariah*. Jakarta: Renaisan. 2005.
- Rudianto. *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga. 2013.
- Saladin, Djaslim. *Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*. Bandung: Linda Karya. 2003.
- Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Jakarta: Graha Ilmu. 2012.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&B*. Bandung: Alfabeta. 2013.
- Swastha, Basu. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE. 2014
- Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE. 2017

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi. 2007.

Yolandari. *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur*. Skripsi Sarjana; Institut Agama Islam Negeri Bengkulu: Bengkulu. 2019.

Yulinda. *Analisis Penentuan Harga Jual Produk dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih pada PT. Mestika Mandiri Medan*. Skripsi Sarjana; Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara: Medan. 2019.



Lampiran



SURAT PENGANTAR DARI KAMPUS

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
	Jalan Amal Bakti No. 8 Sorong, Kota Parepare 91132, Telp: (0421) 21367, Fax: (0421) 24464 PO Box 989 Parepare 91138, website: www.iainparepare.ac.id , email: iaing@iainpare.ac.id
Nomor	: B.4720/In.39 & PP.00.9/09/2022
Lampiran	: -
Hal	: Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian
Yth. WALIKOTA PAREPARE Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Di KOTA PAREPARE	
Assalamu Alaikum Wr. Wb.	
Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :	
Nama Tempat/ Tgl. Lahir NIM Fakultas/ Program Studi Semester Alamat	ALIFAH KHAERUNNISA ANAS ENREKANG, 10 NOVEMBER 2000 18.62202.010 EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/AKUNTANSI SYARIAH IX (SEMBILAN) JL. JEND. AHMAD YANI NO. 142 C, KELURAHAN LAPADDE, KECAMATAN UJUNG, KOTA PAREPARE
Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :	
ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL AIR MINUM DALAM KEMASAN DI CV. TIRTA RAHMAN PAREPARE	
Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Oktober sampai selesai.	
Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.	
Wassalamu Alaikum Wr. Wb.	
Parepare, 30 September 2022  Muzaffah Muhammadun	

SURAT REKOMENDASI PENELITIAN

		SRN IP000732
PEMERINTAH KOTA PAREPARE DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU <i>Alamat: Nomor 28 Jlg. (R421) 23584 Faxualdi (0411) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpp@pdp@pareparekota.go.id</i>		
REKOMENDASI PENELITIAN Nomor : 732/IP/DPM-PTSP/10/2022		
Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Pendidikan, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian. 3. Peraturan Walikota Parepare No. 23 Tahun 2022 tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.		
Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :		
MENGIZINKAN		
KEPADA		
NAMA	ALIFAH KHAERUNNISA ANAS	
UNIVERSITAS/ LEMBAGA	INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE	
Jurusan	AKUNTANSI SYARIAH	
ALAMAT	JL. JEND. AHMAD YANI NO. 142 C PAREPARE	
UNTUK	melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :	
JUDUL PENELITIAN	ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL AIR MINUM DALAM KEMASAN DI CV. TIRTA RAHMAN PAREPARE	
LOKASI PENELITIAN	KEC. SOREANG (CV. TIRTA RAHMAN) KOTA PAREPARE	
LAMA PENELITIAN	04 Oktober 2022 s.d 04 November 2022	
	a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan	
	Dikeluarkan di: Parepare Pada Tanggal: 04 Oktober 2022	
	KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE	
		
	Hj. ST. RAHMAH AMIR, ST, MM Pangkat : Pembina (IV/a) NIP : 19741013 200604 2 019	
Biaya : Rp. 0,00		
<small>UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1 Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah Diketahui & telah ditandatangani secara elektronik menggunakan Sertifikat Elektronik yang diterbitkan BST Elektronik & dapat dipertanggungjawabkan dengan tanda tangan Elektronik DPMPTSP Kota Parepare (scan QR Code)</small>		
		  

SURAT KETERANGAN TELAH MENELITI

	CV. TIRTA RAHMAN AIR MINUM DALAM KEMASAN Jln. Industri Kecil No.29 Parepare Sulawesi Selatan HP : 085-213-924-460
<u>SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN</u>	
Nomor :	
Yang bertanda tangan dibawah ini, dengan ini menerangkan bahwa :	
Nama	: ALIFAH KHAERUNNISA ANAS
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status	: Mahasiswa
Nim	: 18.62202.010
Perguruan Tinggi	: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare
Prodi	: Akuntansi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
<p>Benar-benar telah melakukan penelitian di CV. Tirta Rahman Parepare selama 1 bulan, terhitung mulai tanggal 4 Oktober – 4 November 2022 dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul <i>"Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare"</i>.</p> <p>Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.</p>	
Parepare, 5 November 2022	
 SARTONO	

IAIN
PAREPARE

INSTRUMEN PENELITIAN

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. AmalBakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307
	VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA	: ALIFAH KHAERUNNISA ANAS
NIM	: 18.62202.010
FAKULTAS	: EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI	: AKUNTANSI SYARIAH
JUDUL	: ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH TERHADAP PENENTUAN HARGA JUAL AIR MINUM DALAM KEMASAN DI CV. TIRTA RAHMAN PAREPARE

PEDOMAN WAWANCARA

1. Kapan perusahaan ini didirikan?
2. Apa visi dan misi perusahaan ini didirikan?
3. Mengapa memilih usaha air minum dalam kemasan (AMDK)?
4. Berapa jumlah karyawan pada saat awal didirikan hingga sekarang?
5. Bagaimana mekanisme penentuan harga jual di CV. Tirta Rahman Parepare?
6. Apa saja faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual di CV. Tirta Rahman Parepare?

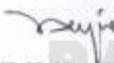
7. Bagaimana harga jual air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi? Apakah lebih terjangkau dibandingkan dengan pesaing?
8. Bagaimana kualitas air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi dibandingkan dengan pesaing?
9. Apa yang membedakan air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi dengan merek lain?
10. Apa kelebihan dan kekurangan air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi dengan merek lain?
11. Adakah kendala dalam menghadapi pesaing?
12. Bagaimana proses produksi yang dilakukan?
13. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dari proses penyediaan barang, proses produksi, dan pendistribusian sampai ke tangan konsumen?
14. Berapa produk yang dapat diproduksi oleh CV. Tirta Rahman dalam sebulan?
15. Berapa banyak permintaan atau penjualan terhadap air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi dalam sebulan?
16. Bagaimana meyakinkan konsumen untuk memilih air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi?
17. Adakah konsumen yang pernah komplain mengenai air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi?
18. Apa yang dikomplainkan konsumen mengenai air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi (jika ada yang pernah komplain)?
19. Kemana saja perusahaan menjual produk tersebut?
20. Didistribusikan ke kota mana saja produk tersebut?

Parepare, 13 Juni 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Dr. H. Mukhtar Yunus, I.C., M.Th.I.
 NIP.19700627 200501 1 005


Dr. Damirah, S.E., M.M.
 NIP.19760604 200604 2 001

TRANSKRIP WAWANCARA 1

Narasumber : H. Sartono

Jabatan : Manajer

Tanggal : 13 Oktober 2022

1. Kapan perusahaan ini didirikan?
26 November 2019
2. Apa visi dan misi perusahaan ini didirikan?
Cari keuntungan usaha.
3. Mengapa memilih usaha air minum dalam kemasan (AMDK)?
Karena usaha air minum dalam kemasan (AMDK) itu tidak akan mati, bakal berkembang terus. Karena air minum itu dibutuhkan, semua manusia butuh air minum.
4. Berapa jumlah karyawan pada saat awal didirikan hingga sekarang?
Awal dulu kurang lebih 10, sekarang kurang lebih 40 orang.
5. Bagaimana mekanisme penentuan harga jual di CV. Tirta Rahman Parepare?
Harganya ditentukan sama saya, kalau bahan baku naik kita naikkan, kalau bahan baku turun kita turunkan. Dengan ditambahkan 17% sebagai laba.
6. Apa saja faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual di CV. Tirta Rahman Parepare?
Ya itu bahan baku. Solar, operasionalnya. Harga listrik kalau naik yaa dinaikkan. Minyak.
7. Bagaimana harga jual air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi? Apakah lebih terjangkau dibandingkan dengan pesaing?
Kalau terjangkaunya tergantung manusianya, tapi selama ini saya jual laku, berarti terjangkau ji.
8. Apa kelebihan dan kekurangan air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi dengan merek lain?

Kekurangannya sedikit agak mahal dibanding merek lokal lain, kita bukan jual harga tapi kita jual kualitas.

9. Adakah kendala dalam menghadapi pesaing?

Tidak ada.

10. Adakah konsumen yang pernah komplain mengenai air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi?

Ada, pasti setiap usaha ada komplain

11. Apa yang dikomplainkan konsumen mengenai air minum dalam kemasan (AMDK) Rosi (jika ada yang pernah komplain)?

Begitu, setiap usaha pasti ada saja komplain dari konsumen. Karena dusnya yang agak lembek, karena basah karena air hujan, karena kebocoran karena di mesin kadang tidak stabil, macam-macam yang dikomplainkan. Tapi kita pasti bakal ganti yang rusak dan selalu berusaha perbaiki dari komplain-an itu.

12. Kemana saja perusahaan menjual produk tersebut?

Ke sulsel, ke sulbar, polman, toraja, parepare, soppeng, bone, wajo, pinrang, enrekang, nunukan, tarakan.

TRANSKRIP WAWANCARA 2

Narasumber : Wasir

Jabatan : Kepala Produksi

Tanggal : 16 Februari 2023

1. Bagaimana proses produksi yang dilakukan?

Air tidak kami masukkan sebagai biaya bahan baku, dikarenakan air dari sumur bor, kita mengebor air dari bor itu kita tampung ke tandon, dari tandon itu kita treatment airnya, kemudian ada beberapa filter dia lewati yaitu prefilter, filter karbon aktif dan mikrofilter, proses treatment ini adalah proses penyaringan untuk diuji kadar pH-nya, TDS, bau, rasa dan warnanya. Abis itu dari beberapa filter yang dia lewati sudah jadi namanya setengah jadi, setengah jadi air tapi belum layak minum, dari setengah jadi air itu masuk ke RO, mesin RO itu singkatan dari Reverse Osmosis, mesin RO itu yang hasilkan air, mesin RO itu menghasilkan 100 persen air yang masuk di mesin RO yang bisa layak minum 40 persen, 60 persennya terbuang. Disitu dikemas dan dikemas di mesin cup, habis itu dijual.

2. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dari proses penyediaan barang, proses produksi, dan pendistribusian sampai ke tangan konsumen?

Tidak lama, tidak sampai 1 hari cukup.

3. Berapa produk yang dapat diproduksi oleh CV. Tirta Rahman dalam sebulan?

Produk yang kami hasilkan selama 1 bulan itu kurang lebih 120 ribu karton setiap bulannya dek, 1 karton isinya 48 cup dengan masa kerja mesin 26 hari tiap bulan.

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : H. Sartono
Alamat : Jl. Industri Kecil
Jenis Kelamin : Laki - laki
Pekerjaan : Wiraswasta

Menerangkan bahwa,

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
Nim : 18.62202.010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare"

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 13 Oktober 2021



PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wahyuni
Alamat : Jl. Bambu Runcing
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Karyawan Swasta (cv. Tirta Rahman)

Menerangkan bahwa,

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
Nim : 18.62202.010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 17 Oktober 2022.


PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rostan
Alamat : Jl. Jend. A. Yani KM.1
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pekerjaan : Wiraswasta

Menerangkan bahwa,

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
Nim : 18.62202.010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 25 Oktober 2022.



PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ismail
 Alamat : Jl. Jend. Sudirman
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : Karyawan Swasta (cv. Tirta Rahman)

Menerangkan bahwa,

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
 Nim : 18.62202.010
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 16 Februari 2023

PAREPARE



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wasir
Alamat :
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Karyawan Swasta (cv.Tirta Pakman)

Menerangkan bahwa,

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
Nim : 18.62202.010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 16 Februari 2023

PAREPARE



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Durga
Alamat : Jl. Industri Kecil
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Karyawan Swasta (cv. Tirta Rahman)

Menerangkan bahwa,

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
Nim : 18.62202.010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 16 Februari 2023

PAREPARE 

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Icd
Alamat : Jl. M. Arsyad
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Wiraswasta

Menerangkan bahwa,

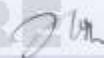
Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
Nim : 18.62202.010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 16 Februari 2023

PAREPARE



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Indrayani
Alamat : Jl. Jend. A. Yani
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Karyawan Swasta

Menerangkan bahwa,

Nama : Alifah Khaerunnisa Anas
Nim : 18.62202.010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan Di CV. Tirta Rahman Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 16 Februari 2025



PAREPARE

DOKUMENTASI



Proses Produksi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Rosi



Stok Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Rosi



Proses wawancara dengan Pendiri sekaligus Manajer CV. Tirta Rahman



Proses wawancara dengan konsumen sekaligus penjual AMDK Rosi

PERNYATAAN DAN KOMITMEN CV. TIRTA RAHMAN



BIODATA PENULIS



Alifah Khaerunnisa Anas. Lahir di Enrekang pada tanggal 10 November 2000. Anak pertama dari 5 (lima) bersaudara dari pasangan Bapak Anas Saku, S.E dan Ibu Surya Cange. Pendidikan penulis dimulai yaitu memasuki TK Islam Bandar Madani Parepare, kemudian dilanjutkan pendidikan Sekolah Dasar yang diselesaikan pada tahun 2012 di SD Negeri 43 Parepare. Setelah tamat SD melanjutkan sekolah di SMP Negeri 1 Parepare tamat pada tahun 2015. Setelah tamat dari pendidikan Sekolah Menengah Pertama, kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Parepare hingga tamat pada tahun 2018. Dan melanjutkan pendidikan Strata 1 (S1) di Institut Agama Islam Negeri Parepare, dengan mengambil program studi Akuntansi Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Motto hidup penulis, everything will pass. Dan sekarang penulis sudah sampai ke jenjang akhir masa perkuliahan dengan menyelesaikan skripsi yang berjudul: **Analisis Akuntansi Syariah Terhadap Penentuan Harga Jual Air Minum Dalam Kemasan di CV. Tirta Rahman Parepare.**