



Journal of Sharia and Law

Journal of Sharia and Law

Vol. 2, No. 3 Juli 2023, h. 818-834

Editorial Office: Faculty of Syari'ah and Law Sultan Syarif Kasim State Islamic University, Riau-Indonesia. Jl. H.R Soebrantas KM. 15 Pekanbaru, Riau. Website:

<https://jom.uin-suska.ac.id/index.php/jurnalfsh/login>.

E-ISSN: 2964-7436

**Paisal Akbar, Musnawati, Basir: Penetapan Harga Tiket Transportasi Darat Perspektif EkonoI Syariah**

---

## **PENETAPAN HARGA TIKET TRANSPORTASI DARAT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

**Paisal Akbar<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau  
E-mail: [akbarpaisal00@gmail.com](mailto:akbarpaisal00@gmail.com)  
Homor HP: 08225747765

**Musnawati<sup>2</sup>**

<sup>2</sup>Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau  
E-mail: [musnawati\\_indratno@yahoo.co.id](mailto:musnawati_indratno@yahoo.co.id)

**Basir<sup>3</sup>**

<sup>3</sup>Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau  
E-mail: [basir@uin-suska.ac.id](mailto:basir@uin-suska.ac.id)

Corresponding author: [musnawati\\_indratno@yahoo.co.id](mailto:musnawati_indratno@yahoo.co.id)

### **Abstrak**

Penelitian ini dilatar belakangi kegiatan dengan adanya sistem penetapan harga yang dilakukan pada perusahaan transportasi darat rute Bagan Batu ke Medan yang dilakukan oleh PT. Candra yang dimana perusahaan transportasi memiliki berbagai kelas yaitu: ekonomi, ekonomi toilet, AC toilet, Royal, dan lain sebagai nya. Akan tetapi kelas bus yang biasa yang banyak di minati para pengguna yaitu Ekonomi di karenakan harga tiket nya relatif murah. Tujuan yang ditetapkan harus konsisten dengan cara yang ditempuh perusahaan dalam menetapkan posisi relatifnya dalam persaingan. Dalam tujuan berorientasi pada citra, perusahaan berusaha menghindari persaingan dengan jalan melakukan diferensiasi produk atau dengan jalan melayani segmen pasar khusus. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga jual beli tiket pada transportasi rute Bagan Batu-Medan perspektif ekonomi syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Dengan studi langsung ke lapangan (field research), adapun informan dalam penelitian ini berjumlah 6 orang diantaranya, 1 orang Pimpinan PT. Candra, 1 orang driver dan 4 orang penumpang pada PT. Candra. Dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Dari hasil penelitian tentang Penetapan Harga Jual Beli Tiket Pada Transportasi PT. Chandra Rute Bagan Batu-Medan secara umum sudah sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan

konsumen dan tidak memberatkan konsumen, adapun beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga disebabkan oleh kenaikan BBM. dengan kenaikan harga BBM yang dialami oleh PT. Chandra tidak menyebabkan PT. Chandra kehilangan konsumen dengan memberikan produk untuk mendapatkan konsumen PT. Chandra memberikan tarif lebih murah apabila memiliki banyak penumpang hal ini merupakan suatu produk pendukung yang di miliki oleh PT. Chandra. Tinjauan Ekonomi Syariah Mengenai Penetapan Harga Jual Beli Tiket Pada Transportasi PT. Chandra Rute Bagan Batu-Medan sudah sesuai dengan ekonomi syariah seduai dengan ayat alquran QS. An-Nahl/90 yang artinya hendaknya kamu berlaku adil. PT. Chandra tidak memberikan setengah harga bagi penumpang dengan kata lain agen bus tidak memberikan potongan harga dan harga tiket menyesuaikan dengan agen bus yang lainnya.

### **Kata Kunci : Penetapan Harga, Tiket, Ekonomi Syariah**

#### **Abstract**

*The background of this research is the existence of a pricing system carried out by land transportation companies with the Bagan Batu route to Medan by PT. Candra, where transportation companies have various classes, namely: economy, toilet economy, AC toilets, Royal, and so on. However, the usual bus class that many users are interested in is Economy because the ticket prices are relatively cheap. The goals set must be consistent with the way in which the company defines its relative position in the competition. In image-oriented goals, companies try to avoid competition by way of product differentiation or by serving special market segments. The purpose in this study is how to determine the price of buying and selling tickets on the Bagan Batu-Medan route transportation of Islamic economics perspective. This study uses a qualitative method. With direct studies in the field (field research), there were 6 informants in this study, 1 of the leaders of PT. Candra, 1 driver and 4 passengers at PT. Chandra. With observation data collection techniques, interviews and documentation. From the results of research on the determination of the price of buying and selling tickets in transportation, PT. Chandra The Bagan Batu-Medan route in general is in accordance with the needs of consumers and is not burdensome to consumers, while several factors that affect pricing are caused by the increase in fuel. with the increase in fuel prices experienced by PT. Chandra did not cause PT. Chandra lost consumers by giving products to get consumers PT. Chandra provides cheaper rates if it has many passengers, this is a supporting product that is owned by PT. Chandra. Review of Sharia Economics Concerning the Determination of Ticket Selling and Purchase Prices in PT. Chandra The Bagan Batu-Medan route is in accordance with the sharia economy according to the verses of the Koran QS. An-Nahl/90 which means you should act fairly. PT. Chandra does not provide half the price for passengers, in other words, bus agents do not provide discounts and ticket prices adjust to other bus agents.*

**Keywords: Pricing, Tickets, Sharia Economic**

## PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya zaman mendorong semakin meningkatnya pertumbuhan jumlah masyarakat sehingga semakin tinggi pula aktivitas pergerakan yang dilakukan oleh masyarakat, hal tersebut tentunya memerlukan suatu sarana yang dapat mendukung berbagai aktivitas yang akan dilakukan. Pengangkutan memegang peranan penting dalam lalu lintas perdagangan dalam masyarakat serta peranan pengangkutan dalam dunia perdagangan bersifat mutlak, sebab tanpa pengangkutan perusahaan tidak mungkin dapat berjalan.<sup>1</sup>

Indonesia merupakan negara kepulauan yang tentunya jarak antara pulau harus di tempuh dengan transportasi karena tanpa transportasi yang memadai maka akan sulit untuk menghubungkan seluruh daerah negara ini. Kebutuhan transportasi merupakan kebutuhan turunan akibat aktifitas ekonomi, sosial dan sebagainya.<sup>2</sup> Oleh karena itu dibuatlah sarana transportasi baik melalui darat, udara maupun laut yang diharapkan akan membantu banyak orang dalam berbagai aktivitas yang mereka butuhkan. Dalam kaitannya dengan hal tersebut transportasi darat khususnya angkutan umum yang berada di kota-kota besar sangatlah penting keberadaannya dalam menjalankan salah satu fungsi utamanya yakni sebagai pengangkut penggerak masyarakat untuk mengerjakan aktifitas sehari-hari yang mana pelayanan yang diharapkan dilakukan secara cepat, aman, nyaman, murah dan efisien.

Kebutuhan manusia itu tidak bisa diukur, karena bersifat relative. Untuk memenuhi kebutuhan, manusia harus bekerja sesuai dengan bidang keahlian dan kemampuan yang dimiliki. Salah satu dari bentuk bekerja adalah berdagang atau bisnis. Kegiatan penting dalam muamalah yang paling banyak dilakukan oleh manusia adalah kegiatan bisnis, muamalah yang dilaksanakan harus sesuai dengan prinsip syariah dan memberikan manfaat bagi kemaslahatan umat.

Berdagang merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan Rasulullah, telah menyatakan bahwa sembilan dari sepuluh pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang. Artinya melalui jalan perdagangan inilah, pintu-pintu rezeki akan dapat dibuka, sehingga karunia Allah terpancar dari padanya, jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat QS Al-Baqarah :275

---

<sup>1</sup> Rahayu Hartini, *Hukum Pengangkutan* (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2007), hlm. 1.

<sup>2</sup> Abbas Salim, *Manajemen Transportasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993), hlm. 3.

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

Artinya: "Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya"<sup>3</sup>.

Hubungan manusia sebagai makhluk sosial ini dalam Islam dikenal dengan istilah Muamalat, macam-macam bentuk Muamalat misalnya jual beli, gadai, jaminan, hutang dan lain sebagainya salah satu bidang Muamalat yang paling sering dilakukan pada umumnya adalah jual beli dapat diartikan tukar menukar suatu barang dengan orang lain atau barang atau sebaliknya dengan syarat-syarat tertentu dan tidak melanggar dari ketentuan syariat Islam.

Jual beli selalu memainkan peranan penting dalam kehidupan ekonomi dan sosial bagi semua orang sepanjang zaman dan dari berbagai lapisan masyarakat. Agama Islam sejak awal telah mengizinkan atau membolehkan pelaksanaan jual beli, Allah telah menghalalkan jual beli, yaitu pelaksanaan jual beli yang sesuai dengan kaidah, atau batasan.<sup>4</sup>

Jual beli dalam Islam juga telah menetapkan aturan-aturan hukumnya seperti yang telah di contohkan oleh Rasulullah baik mengenai rukun syarat maupun bentuk jual beli yang diperbolehkan ataupun yang tidak dibolehkan. dalam kegiatan ekonomi yang semakin berkembang, tentunya antara penjual dan pembeli harus lebih berhati-hati dalam melakukan transaksi jual beli, Nabi menghimbau agar dalam akad jual beli penetapan harga disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasaran secara umum. Diharapkan dalam akad jual beli adanya Ijab qabul dari pihak penjual dan pembeli. Dalam Islam jual beli yang dilakukan harus dijauhkan dari *subhat*/riba.

<sup>3</sup> Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan*, (Jakarta: Lanjahan Pentshinan Mushaf Al-Qur'an, 2019), hlm.61.

<sup>4</sup> Khabib Basori, *Muamalat*, (Yogyakarta: Pustaka Islam Mandiri, 2007), hlm.1

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

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu".<sup>5</sup> (Qs.An-nisa ayat 29).

Ayat di atas di tegaskan bahwa segala aturan syari'ah baik yang berkaitan dengan urusan materi ataupun kehidupan berkeluarga, telah ditetapkan Allah SWT untuk memberikan keringanan bagi umat. Setiap umat mesti menghormati milik orang lain, jangan sampai mengambilnya dengan cara yang salah. Transaksi yang benar adalah dengan cara jual beli yang saling menguntungkan dan memberikan kepuasan bagi semua pihak.

Karena itu nilai-nilai syariat mengajak seseorang muslim untuk menerapkan konsep penetapan harga dalam kehidupan ekonomi menetapkan harga sesuai dengan nilai yang terkandung dalam barang tersebut dengan adanya penetapan harga maka akan menghilangkan praktik penipuan serta memungkinkan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan penuh kerelaan hati.<sup>6</sup>

Dalam ilmu ekonomi kita sering mendengarkan kata harga dan ruang lingkupnya. Dalam hal ini, kaitannya adalah bagaimana nilai yang menjadi transaksi antara penjual kepada pembeli sebagai penggantian barang atau jasa yang di tukar tersebut. Perekonomian adalah salah satu yang penting bagi kehidupan Negara. Kuat dan lemah perekonomian suatu Negara itu salah satu di tentukan dengan penetapan harga sehingga terjadi kestabilan harga. Namun tidak mudah untuk menciptakan perekonomian dengan harga yang stabil karena terkadang tingkat permintaan lebih tinggi dengan penawaran begitu pun sebaliknya. Interaksi antara pemerintah, produsen, dan konsumen sangat diperlukan guna mencapai perekonomian yang kuat. Dengan kata lain, penentuan harga tidak dapat di monopoli oleh kerugian disalah satu pihak. Pemerintah mempunyai tanggung jawab dan ikut serta dalam menentukan harga karena menjadi penentu dari harga barang yang telah di atur dalam undang-undang.

---

<sup>5</sup> Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan*, (Jakarta: Lanjahan Pentshinan Mushaf Al-Qur'an, 2019), hlm.112.

<sup>6</sup> Abdul Sami' Al Misri, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), hlm. 95.

Berkaitan dengan harga atau tarif yang ditetapkan oleh pemerintah maupun perusahaan transportasi dipengaruhi juga oleh penetapan harga bahan bakar minyak (BBM) yang saat ini sedang mengalami kenaikan dan penurunan harga yang tentunya sangat membingungkan masyarakat sebab pemerintah seperti menarik ulur harga BBM tersebut, entah apa penyebabnya yang pasti masyarakat merasa kurang puas adanya ketegasan yang seharusnya dilakukan oleh pemerintah selaku pihak pertama yang mengatur, akan tetapi di saat adanya penurunan harga BBM pemerintah meminta pada perusahaan transportasi untuk menurunkan harga tiket, ada beberapa perusahaan yang mematuhi pemerintah, dan ada pula yang tidak mau untuk menurunkan harga tarif dikarenakan penurunan harga-harga tersebut besarnya tidak seberapa. Oleh karena itu harga bahan bakar minyak menjadi salah satu faktor dalam penetapan harga yang mempengaruhi penetapan harga tiket yang dapat dilakukan oleh perusahaan transportasi.

Sebelum menentukan harga, terlebih dahulu perusahaan wajib menghitung harga pokok produk, yang dimaksud harga pokok produk adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang/jasa yang dijual. Manfaat harga produk produksi/jasa, yaitu: (a) sebagai patokan untuk menentukan harga jual.(b) untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan.apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan di peroleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.<sup>7</sup>

**Tabel 1**  
**Penetapan Harga Tiket Transportasi Rute Bagan Batu Ke Medan**

No	Jenis bus	Harga tiket			
		2019 (Rp.)	2020 (Rp.)	2021 (Rp.)	2022 (Rp.)
1.	CV. Chandra	85.000	90.000	90.000	115.000
2.	PT. Bintang Utara	145.000	145.000	150.000	150.000
3.	CV. Makmur	130.000	140.000	140.000	140.000
4.	CV. Kpb( Kota Pinang Baru)	125.000	125.000	125.000	125.000
5.	CV. HTT	200.000	200.000	200.000	200.000
6.	PT. Raja	200.000	200.000	200.000	200.000

Sumber: Data Olahan, 2022

Data diatas menunjukkan bahwa harga tiket rute Bagan Batu-Medan dengan jarak tempuh lebih kurang 8 jam 20 menit (387,8 km), terjadi perbedaan penjualan, dan kita lihat juga bahwa transportasi CV. Chandra

<sup>7</sup> Kamaruddin Ahmad, *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo \persada,2015),hlm.43.

memiliki harga jual yang murah, tetapi pada tahun 2022 terdapat kenaikan harga, sedangkan PT Bintang Utara juga mengalami kenaikan harga dari tahun 2021 sampai 2022, CV Makmur pada tahun 2019 memiliki tarif Rp. 130.000 akan tetapi di tahun 2020 sampai 2022 mengalami kenaikan menjadi Rp.140.000, di bus KPB (Kota Pinang Baru) menerapkan tarif Rp.125.000 dan harga tarif pun stabil sampai tahun 2020, Sedangkan harga tarif travel memiliki harga tarif yang stabil dari tahun 2019 sampai 2020, dan juga memiliki harga yang cukup tinggi diantara transportasi lain nya.

Perusahaan Transportasi terutama dalam Transportasi bus memiliki berbagai kelas bus yaitu: ekonomi, ekonomi toilet, AC toilet, Royal, dan lain sebagainya. Akan tetapi kelas bus yang biasa yang banyak di minati para pengguna yaitu Ekonomi di karenakan harga tiket nya relatif murah.

Tujuan penetapan harga di atas memiliki implikasi penting terhadap strategi bersaing perusahaan. Tujuan yang ditetapkan harus konsisten dengan cara yang ditempuh perusahaan dalam menetapkan posisi relatifnya dalam persaingan. Misalnya, pemilihan tujuan laba mengandung makna bahwa perusahaan akan mengabaikan harga para pesaing. Pilihan ini dapat diterapkan dalam 3 kondisi, yaitu: a) tidak ada pesaing; b) perusahaan beroperasi pada kapasitas produksi maksimum; c) harga bukanlah merupakan atribut yang penting bagi pembeli.

Berbeda dengan tujuan laba, pemilihan tujuan volume dilandaskan pada strategi mengalahkan atau mengatasi persaingan. Sedangkan tujuan stabilisasi didasarkan pada strategi menghadapi atau memenuhi tuntutan persaingan. Dalam tujuan volume dan stabilisasi, perusahaan harus dapat menilai tindakan pesaingnya. Dalam tujuan berorientasi pada citra, perusahaan berusaha menghindari persaingan dengan jalan melakukan diferensiasi produk atau dengan jalan melayani segmen pasar khusus.<sup>8</sup>

## **METODE PENELITIAN**

Penulis mengambil lokasi penelitian di loket berlokasi di Bagan Batu, Kecamatan Bagan Sinembah Kabupaten Rokan Hilir.

Subjek adalah pihak-pihak yang dijadikan sampel dalam sebuah penelitian.<sup>9</sup> Adapun subjek penelitian ini adalah pengelola Loket Transportasi. Objek penelitian yaitu apa yang menjadi sasaran penelitian, dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah Penetapan harga Pada jual beli tiket transportasi rute Bagan Batu – Medan Di tinjau menurut ekonomi syariah

---

<sup>8</sup> Secapramana, L. V. H. (2011). Model dalam strategi penetapan harga. *Unitas*, 9(1), hlm. 30-43.

<sup>9</sup> Ridwan, *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 70.

Informan ialah kehadiran seseorang yang dimintai informasi terkait objek yang diteliti, ia mempunyai banyak informasi terkait dengan data dari penelitian yang dilakukan, oleh karena itulah penyebutan informan lebih lekat dengan narasumber yang biasanya ada dalam penelitian yang subjek penelitiannya berupa "kasus" satu kesatuan, diantaranya yaitu yang berupa lembaga atau organisasi atau juga istitusi social.<sup>10</sup> Pada penelitian ini informan berjumlah 6 orang yang terdiri dari 1 orang pimpinan PT. Chandra 1 orang driver dan 4 orang penumpang PT. Chandra.

Sumber Data Penelitian yang digunakan adalah Data primer, Data sekunder. Untuk penelitian perpustakaan dilakukan dengan menelaah literatur yang ada kaitan dengan penelitian ini. Data tersebut dipilah-pilah kemudian dianalisis, sesuai dengan permasalahan yang dibahas. Sedangkan untuk penelitian lapangan (*Field reseach*) dilakukan dengan menggunakan teknik Observasi, Wawancara, Dokumentasi

Teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif yaitu metode yang menghubungkan secara menyeluruh dan teliti dari suatu keadaan. Data aktual dikumpulkan, disusun, diklarifikasikan dan dianalisis untuk kemudian diinterpretasikan yang memungkinkan dilakukan pemecahan masalah yang diselidiki sehingga memberikan gambaran dan informasi mengenai masalah tersebut.<sup>11</sup>

## **PEMBAHASAN**

### **A. Penetapan Harga Tiket Pada Transportasi Rute Bagan Batu-Medan**

#### **1. Penetapan Harga PT. Chandra Bagan Batu**

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga atas sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan keuntungan.p Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual.Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan secara efektif berikut harga jual tiket

---

<sup>10</sup> PenelitianIlmiah.com, "Pengertian Informan Penelitian dan Contohnya", Artikel dari <http://penelitianilmiah.com/informan-penelitian/> . Artikel diakses pada 27 Februari 2021

<sup>11</sup> Nana Sudjana, Ibrahim, *Penelitian dan Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Sinar Baru Bekerja sama dengan lembaga pendidikan IKIP Bandung, 2007), hlm. 64.



bus yang sudah ditetapkan oleh PT. Chandra Bagan Batu sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Daftar Jenis Harga dan Jenis Kendaraan**

No	Nama Kendaraan	Harga Tiket
1	Bus Ekonomi	Rp. 115.000
2	Ac Ekonomi	Rp. 140.000
3	Ac Toilet	Rp. 170.000
4	Royal	Rp. 220.000

Sumber: Data PT. Chandra Bagan Batu 2022

Dari tabel 1 diatas diketahui bahwa harga tikep bus pada PT. Chandra Transport memiliki harga yang berbeda-beda sesuai dengan klasifikasi bus yang ditentukan, bus dengan harga paling murah yaitu bus dengan tipe standar atau kelas ekonomi dengan harga jual tiket Rp. 115.000.00,- sedangkan untuk bus dengan full fasilitas yaitu bus dengan tipe royal dengan harga jual tiket sebesar Rp. 220.000.00,-

## **2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi penetapan Harga PT. Chandra**

Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

Terkait dengan harga pasti ada peraturan yang mengatur penetapan harga tersebut, serta ada juga suatu ketetapan mengenai naik dan turunnya harga yang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Kenaikan harga biasanya disebut dengan inflasi yaitu suatu proses meningkatnya harga-harga secara umum dan terus-menerus berkaitan dengan mekanisme pasar yang dapat disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain konsumsi masyarakat yang meningkat dan kenaikan harga BBM.

Kemudian setelah adanya kenaikan pasti suatu waktu akan kembali turun seperti harga semula, tergantung pada sebab-sebab yang melatar belakangi naiknya harga tersebut. Pertanyaan untuk responden mengenai yang mendasari naik turunnya harga tiket responden berbeda-beda memberikan pendapat.

Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga adalah sebagai berikut:

### **1) Kemampuan Finansial pelanggan untuk membeli tiket**

Beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga yang dilakukan oleh PT. Chandra adalah kenaikan harga BBM yang dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada Ibuk Nisa selaku

pimpinan di PT. Chandra tentang apakah dengan adanya kenaikan harga BBM mempengaruhi harga jual beli tiket beliau mengatakan bahwa:

“kenaikan BBM sangat mempengaruhi kenaikan harga tiket karena jika BBM naik otomatis harga tiket akan naik sebesar 30% dari harga tiket sebelumnya, dimana sebelum kenaikan harga BBM tiket dijual paling murah dengan harga Rp. 90.000.00,- dan kini setelah kenaikan harga BBM harga jual tiket menjadi Rp. 115.000.00,- namun harga tiket tetap menyesuaikan dengan harga jual tiket di perusahaan lain”<sup>12</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa kenaikan harga BBM sangat mempengaruhi harga jual tiket dimana sebelum kenaikan harga BBM terjadi tiket di PT. Chandra di jual dengan harga Rp. 90.000.00,- sedangkan setelah terjadinya kenaikan harga BBM maka tiket juga menjadi naik sebesar 30% dengan harga jual Rp. 115.000.00,-.

Hal yang sama juga peneliti lakukan wawancara kepada bapak arif sinaga selaku konsumen PT. Chandra tentang apakah dengan kenaikan BBM mempengaruhi kenaikan harga tiket beliau mengatakan bahwa:

“menurut saya jelas sangat mempengaruhi karena BBM merupakan bahan bakar utama dalam sebuah transportasi, tanpa BBM transportasi tidak akan bisa berjalan, lagipula tidak hanya transportasi aj yang mengalami kenaikan menurut saya semua mengalami kenaikan seperti bahan pokok dan lain sebagainya, walupun BBM naik karena saya bepergian membutuhkan transportasi ya saya tetap membeli tiket walupun harganya lumayan meningkat bagi saya gak masalah karena saya membutuhkannya”<sup>13</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa dengan kenaikan harga BBM jelas memberikan pengaruh terhadap harga jual beli tiket di PT. Chandra dimana ketika mengalami kenaikan BBM tidak hanya penjualan tiket saja yang mengalami kenaikan melainkan

---

<sup>12</sup> Ibu Nisa selaku Pimpinan PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 13 Oktober 2022

<sup>13</sup> Bapak Arif Sinaga selaku Pnumpang di PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 15 Oktober 2022

bahan pokok yang menjadi kebutuhan konsumsi masyarakat juga mengalami kenaikan.

## **2) Ketertarikan pelanggan untuk membeli tiket**

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada ibu nisa selaku pimpinan PT. Chandra tentang apakah ada produk yang diberikan kepada konsumen beliau mengatakan bahwa:

“tidak ada produk yang diberikan kepada konsumen melainkan kami hanya memberikan harga tiket lebih murah kepada konsumen apabila penumpang ramai”<sup>14</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa produk yang diberikan kepada konsumen dari PT. Chandra hanya saja memberikan harga tiket yang lebih murah apabila penumpangnya ramai.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada ibu nisa selaku pimpinan PT. Chandra tentang solusi yang diberikan terhadap jual beli tiket dimasa kenaikan harga BBM saat ini beliau mengatakan bahwa:

“dengan adanya kenaikan BBM kami tidak bisa memberikan solusi apa-apa selain memberikan penawaran harga tiket kepada konsumen mulai dari harga termurah atau disebut dengan kelas ekonomi sampai dengan harga termahal atau royal class, namun semua itu tergantung kebutuhan dan kesesuaian terhadap konsumen dimana konsumen biasanya lebih memiliki yang ekonomi, dibandingkan royal class.”<sup>15</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa tidak ada solusi yang bisa di berikan oleh PT. Chandra terhadap kenaikan harga bbm sleian memberikan harga tiket yang bisa di jangkau oleh konsumen mulai dari tikel ekonomi sampai tiket royal class.

## **3) Tingkatan suatu produk dalam gaya hidup pelanggan**

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara kepada penumpang yakni bapak kelvin siahaan tentang apakah dengan kenaikan BBM mempengaruhi kenaikan harga tiket beliau mengatakan bahwa:

“sangat mempengaruhi karena semua kebutuhan pokok juga menjadi naik namun bagaimanapun karena kita

---

<sup>14</sup> Ibu Nisa selaku Pimpinan PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 13 Oktober 2022

<sup>15</sup> Ibu Nisa selaku Pimpinan PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 13 Oktober 2022

mebutuhkan alat transportasi untuk memudahkan kita ya tetap kita belik jugak berapapun harganya”.<sup>16</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa kenaikan harga BBM sangat mempengaruhi harga jual tiket yang ada di PT. Chandra ini karena merupakan bahan utama yang menjadi konsumsi perusahaan dalam menjalankan transportasi mereka, namun dengan kenaikan harga BBM tidak mempengaruhi konsumen dalam pembelian tiket.

#### **4) Manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan**

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara kepada penumpang yakni bapak kelvin siahaan tentang apakah dengan kenaikan BBM mempengaruhi kenaikan harga tiket beliau mengatakan bahwa:

“kami hanya memberikan manfaat kepada pelanggan berupa produk dengan memberikan produk berupa apabila jumlah penumpang melebihi target dengan jumlah 40 orang penumpang dengan sekali keberangkatan maka pelanggan akan mendapatkan potongan harga yang diberikan oleh perusahaan PT. Chandra”.<sup>17</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa manfaat yang bisa diberikan kepada konsumen berupa produk dengan potongan harga apabila jumlah penumpang melebihi target perusahaan PT. Chandra dengan jumlah maksimal penumpang 40 orang sekali keberangkatan maka manfaat ini lah yang akan bisa dirasakan oleh pelanggan apabila mendapatkannya

#### **5) Harga Produk-Produk Substitusi**

Selanjutnya peneliti juga mewawancarai seorang penumpang yakni Bapak Kelvin Sihaan tentang apakah mekanisme penetapan harga oleh PT. Chandra mempengaruhi konsumen untuk tetap menggunakan transportasi beliau mengatakan bahwa:

“sangat berpengaruh yah sama-sama kita ketahui ya untuk ekonomi sekarang semua serba mahal jadi kami selaku penumpang otomatis akan memilih kendaraan yang murah sebagai alat transportasi kami ya bagaimanapun juga karna

---

<sup>16</sup> Bapak Kelvin Sihaan selaku Penumpang di PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 15 Oktober 2022

<sup>17</sup> Bapak Kelvin Sihaan selaku Penumpang di PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 15 Oktober 2022

kami membutuhkan transportasi kami tetap memilih yang lebih murah, untuk PT. Chandra sendiri menurut saya mekanisme yang digunakan dalam menetapkan harga sudah pas bagi kami dan kami jugas masih bisa menjangkau harga jual tiket tersebut walopun harga BBM sekarang sudah naik.”<sup>18</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa PT. Chandra sudah menetapkan harga sesuai dengan mekanisme yang dilakukan sehingga menyebabkan harga yang diberikan oleh PT. Chandra tetap tidak mempengaruhi konsumen untuk menggunakan transportasi di PT.Chandra

#### **6) Sifat persaingan non harga**

Dalam hal ini peneliti juga melakukan wawancara kepada direktur, pegawai dan penumpang PT. Chandra tentang mekanisme penetapan harga beliau mengatakan bahwa:

“untuk mekanisme sendiri dalam penetapan harga PT. Chandra menetapkan harga sesuai sesuai dengan keadaan yang sekarang untuk saat ini harga tiket bus yang disediakan oleh PT. Candra masih mengikuti dengan harga tiket yang ada di pt lain sebab apabila kita tidak mengikuti maka kita tidak akan mendapatkan penumpang, kecuali untuk harga tiket royal itu kami sediakan sesuai dengan fasilitas yang dimiliki oleh bus kami dan harag yang diberikan juga tidak memberatkan konsumen nantinya”<sup>19</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa PT. Chandra menetapkan harga menyesuaikan dengan harga jual tiket yang dilakukan oleh perusahaan lain namun PT. Chandra memiliki jenis kendaraan tipe royal dengan harga jual tiket yang berbeda dengan perusahaan lain.

#### **7) Pelaku konsumen secara umum**

Hal yang sma juga peneliti lakukan wawancara kepada driver PT. Chandra tentang mekanisme penetapan harga mempengaruhi pada penumpang beliau mengatakan bahwa:

---

<sup>18</sup> Bapak Kelvin Siahann selaku Pnumpang di PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 15 Oktober 2022

<sup>19</sup> Ibu Nisa selaku Pimpinan PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 13 Oktober 2022

“ya sangat berpengaruh lah ya karna jika harga tiket naik maka penumpang memilih harga tiket yang lebih murah”<sup>20</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa dengan adanya mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh perusahaan maka akan mempengaruhi perusahaan tersebut apalagi ada perusahaan yang banting harga demi untuk mendapatkan konsumen maka akan sangat berpengaruh terhadap minat beli konsumen.

#### 8) Segmen dalam pasar

Hal yang sama juga dikatkan oleh Bapak Arif Sinaga selaku penumpang bus PT. Chandra tentang apakah mekanisme penetapan harga oleh PT. Chandra mempengaruhi konsumen untuk tetap menggunakan transportasi beliau mengatakan bahwa:

“ya di dalam penetapan harga yang dilakukan oleh bus ini menurut saya sudah tepat karena harga yang diberikan pun relatif murah menurut saya dengan fasilitas bus yang sudah memadai ini, namun kami tetap memilih bus ini selain harga yang terjangkau dan busnya juga masih bagus”<sup>21</sup>

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh PT. Chandra ini sudah baik dengan memberikan harga yang relatif murah dan juga fasilitas yang memadai menyebabkan penumpang tetap memilih PT. Chandra ini sebagai alat transportasi perjalanan mereka.

### B. Tinjauan Ekonomi Syariah Mengenai Penetapan Harga Jual Beli Tiket Pada Transportasi Rute Bagan Batu-Medan

Dalam Islam perintah berlaku adil ditujukan kepada setiap orang. Perkataan yang benar harus disampaikan apa adanya walaupun perkataan itu akan merugikan kerabat sendiri. Keharusan berlaku adil pun harus ditegakkan dalam keluarga dan masyarakat muslim itu sendiri, dalam ayat al-quran Allah berfirman dalam QS. An-Nahl : 90.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ  
الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

<sup>20</sup> Bapak Abdi selaku Driver PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 13 Oktober 2022

<sup>21</sup> Bapak Arif Sinaga selaku Pnumpang di PT. Chandra, *Wawancara*, Bagan Batu, 15 Oktober 2022

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.*<sup>22</sup>

Ayat tersebut digambarkan hubungan manusia dan sosial kaum mukmin di dunia yang berlandaskan pada keadilan, kebaikan dan menjauh dari kezaliman dan arogansi. Bukan hanya kepada sesama muslim bahkan kepada orang kafir pun umat islam diperintahkan berlaku adil. Untuk kehidupan sosial harus ditegakkan tanpa membedakan karena kaya miskin, pejabat atau rakyat jelata, wanita atau pria, mereka harus diperlakukan sama dan mendapat kesempatan yang sama. Islam tidak mengakui adanya perbedaan-perbedaan yang digantungkan kepada tingkatan dan kedudukan

Dalam kegiatan ekonomi tidak boleh ada pihak yang dirugikan, sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat al-Baqarah (2) ayat 279:

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أُمَّمٍ وَأُولَئِكَمُ لَا تُظَلَّمُونَ وَلَا تُظَلَّمُونَ

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

Islam mengharuskan untuk berlaku adil dan berbuat kebajikan dimana berlaku adil harus didahulukan dari berbuat kebajikan. Dalam perniagaan, persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu dan ukuran (takaran maupun timbangan). Berlaku adil akan dekat dengan, karena itu berlaku tidak adil akan membuat seseorang tertipu pada kehidupan dunia. Karena itu dalam perniagaan, Islam melarang untuk menipu bahkan sekedar membawa kondisi yang dapat menimbulkan keraguan yang dapat menyesatkan atau gharar.

Salah satu sumbangan terbesar Islam kepada umat manusia adalah prinsip keadilan dan pelaksanaannya dalam setiap aspek kehidupan manusia. Islam memberikan suatu aturan yang dapat dilaksanakan oleh semua orang yang beriman. Setiap anggota masyarakat didorong untuk memperbaiki kehidupan material masyarakat tanpa membedakan bentuk, keturunan dan

---

<sup>22</sup> Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan*, (Jakarta: Lanjahan Pentshinan Mushaf Al-Qur'an, 2019), hlm.386.

jenis orangnya. Setiap orang dipandang sama untuk diberi kesempatan dalam mengembangkan seluruh potensi hidupnya.

Islam sebagai agama memuat ajaran yang bersifat komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syariah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan kholignya. Ibadah juga merupakan sarana untuk mengingatkan secara continue tugas manusia sebagai kahalifahnya di muka bumi ini. Adapun muamalah diturunkan untuk menjadi aturan main (*rules of the game*) aturan main manusia dalam kehidupan manusia.

Dalam konsep keadilan ekonomi Islam terkandung suatu prinsip, bahwa manusia mempunyai kesempatan yang sama untuk memperoleh kehidupan yang layak sebagai manusia, meskipun dalam kenyataannya setiap orang dibedakan oleh Tuhan tentang potensi dan berbagai kemampuan, baik fisik dan intelektual serta latar belakang profesi kehidupan ekonomi, sehingga ada yang lebih mudah mendapat rezeki dan ada yang sulit.

Dalam Prakteknya Dan aspek keadilan ekonomi dikaitkan dengan penetapan harga tiket yang dilakukan oleh PT. Chandra bahwasanya asas keadilan diaplikasikan melalui tidak adanya pemberian setengah harga bagi penumpang dengan kata lain agen bus tidak memberikan potongan harga. Dalam hal ini tentunya masyarakat terdiri dari kalangan mampu dan kurang mampu.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga jual beli tiket pada transportasi PT. Chandra Rute Bagan Batu-Medan secara umum sudah sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan konsumen dan tidak memberatkan konsumen, adapun beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga disebabkan oleh kenaikan BBM. dengan kenaikan harga BBM yang dialami oleh PT. Chandra tidak menyebabkan PT. Chandra kehilangan konsumen dengan memberikan produk untuk mendapatkan konsumen PT. Chandra memberikan tarif lebih murah apabila memiliki banyak penumpang hal ini merupakan suatu produk pendukung yang di miliki oleh PT. Chandra. Tinjauan ekonomi syariah mengenai penetapan harga jual beli tiket pada transportasi PT. Chandra Rute Bagan Batu-Medan sudah sesuai dengan ekonomi syariah sesuai dengan ayat alquran QS. An-Nahl/90 yang artinya hendaknya kamu berlaku adil. PT. Chandra tidak memberikan setengah harga bagi penumpang dengan kata lain agen bus tidak memberikan potongan harga dan harga tiket menyesuaikan dengan agen bus yang lainnya.



## REFERENSI

- Abbas Salim, *Manajemen Transportasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993).
- Abdul Sami' Al Misri, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006).
- Etta Mamang Sangaji dan Sopiah, *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis Dalam Kajian*, (Yogyakarta: Andi, 2010), ed 1.
- Hamidi, *Metode Penelitian Kualitatif: Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian*, (Malang: UMM Press, 2004)
- Kamaruddin Ahmad, *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm.43.
- Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan*, (Jakarta: Lajnah Pentashinan Mushaf Al-Qur'an, 2019).
- Khabib Basori, *Muamalat*, (Yogyakarta: Pustaka Islam Mandiri, 2007).
- Khumedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penerbitan IAIN Raden Intan Lampung. 2015). Cet.ke-25.
- Nana Sudjana, Ibrahim, *Penelitian dan Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Sinar Baru Bekerja sama dengan lembaga pendidikan IKIP Bandung, 2007).
- PenelitianIlmiah.com, "Pengertian Informan Penelitian dan Contohnya", Artikel dari <http://penelitianilmiah.com/informan-penelitian/> . Artikel diakses pada 27 Februari 2021
- Rahayu Hartini, *Hukum Pengangkutan* (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2007).
- Ridwan, *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Secapramana, L. V. H. (2011). Model dalam strategi penetapan harga. *Unitas*, 9.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2011).
- Sukiyat, Suyanto dan Prihatin Effendi, *Pedoman Penulisan Tugas Akhir*, (Surabaya: Jakad Media Publishing, 2019).