

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan terkait Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Kertas Dan Jasa Percetakan Dalam Ekonomi Syariah (Studi Kasus CV. Obith Media Grafika Kecamatan Serang). Kesimpulannya adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme penetapan harga jual kertas dilakukan dengan menggunakan harga kompetitor sebagai referensi. Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk mensiasati para pesaingnya, misalkan dengan cara menetapkan harga di bawah harga pasar dengan maksud untuk meraih pangsa pasar.
2. Penetapan laba yang terlalu tinggi di bidang jasa percetakan dikarenakan CV. OMG mempunyai peralatan dan mesin yang lebih lengkap. Mekanisme penetapan harga jual kertas dan jasa percetakan yang dilakukan oleh Percetakan CV. Obith Media Grafika Kecamatan Serang dalam penggunaan mekanisme penetapan pembulatan harga sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, yaitu mekanisme penetapan harga jual berbasis nilai keadilan dengan menetapkan harga yang wajar dan tidak mengambil keuntungan yang besar dan merupakan titik keseimbangan antara kekuatan permintaan dan penawaran yang disepakati secara sukarela oleh pembeli dan penjual di CV. Obith Media Grafika Kecamatan Serang dengan memperhatikan daya beli masyarakat atau pelanggan. Hasil pembulatan di CV. Obith Media Grafika Kecamatan Serang bukan

untuk kepentingan pribadi, melainkan dikumpulkan dan dialihkan untuk dana sosial dan kotak amal.

B. Saran

1. Bagi penjual atau CV. Obith Media Grafika Kecamatan Serang, seharusnya menyiapkan/ menyediakan uang recehan/ pecahan untuk kembalian agar sewaktu-waktu ada pelanggan yang yang belanja dan ada kembalian dengan uang recehan/ pecahan pihak CV. Obith Media Grafika Kecamatan Serang tidak kesulitan untuk mencari uang recehan/ pecahan agar tidak ada pembulatan yang bisa dianggap mahal oleh pelanggan atas harga yang ditetapkan atau diberikan.
2. Harus saling terbuka dalam pemberian harga dan usahakan tidak ada pembulatan harga karena pembulatan harga merupakan salah satu cara yang secara psikologis mempengaruhi pelanggan untuk berfikir bahwa harga yang ditawarkan lebih mahal dari harga yang sebenarnya, hal ini perlu dijadikan pertimbangan bagi para pelaku bisnis yang sering menggunakan strategi ini karena pelanggan akan berpikir bahwa pembulatan harga akan memberikan kerugian bagi pihak pelanggan. Saling terbuka tidak akan mengecewakan pelanggan karena dengan keterbukaan atas harga diberikan akan saling menjaga harta kita masing-masing dan tidak akan ada pihak yang merasa dirugikan karena saling ikhlas.