FAKTOR-FAKTOR DALAM PENETAPAN HARGA PAKET IBADAH UMROH PADA PT RIZKIA AMANAH MANDIRI BUKITTINGGI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh :

WILDA HAYATI

NIM : 3618071

PROGRAM STUDI MANAJEMEN HAJI DAN UMROH (S1)

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

TAHUN 2022 M/1443 H

ABSTRAK

Skripsi Ini Disusun Oleh Wilda Hayati NIM: 3618017 Program Studi Strata-1 (SI) Manajemen Haji Dan Umrah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi Yang Berjudul "Faktor-Faktor Dalam Penetapan Harga Paket Ibadah Umrah pada PT Rizkia Amanah Mandiri"

Penelitian ini dilatar belakangi oleh berbagai masalah yaitu terjadinya peningkatan harga paket selama 6 tahun terakhir, serta terjadinya fluktuasi perkembangan jumlah jamaah pada 5 tahun terakhir pada PT Rizkia Amanah Mandiri dan fluktuasinya yang cukup jelas pada tahun 2020. Maka dapat dikemukakan rumusan masalahnya yaitu apa sajakah faktor-faktor dalam penetapan harga paket ibadah umrah yang ditetapkan pada PT. Rizkia Amanah Mandiri, dan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja fasilitas-fasilitas biaya yang ada dalam perhitungan biaya umrah

Penelitian ini adalah penelitian analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dimana penelitian menggunakan teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi serta dokumentasi. Sedangkan metode analisis data menggunakan transkip data, menganalisis data, menarik kesimpulan, dan bukan bperhitungan angka atau statistik.

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor dalam menetapan harga paket ibadah umrah, yaitu fasilitas, keuntungan atau laba, mempertimbangkan kemampuan jamah, pesaing pasar dan harga paket. Dan dari semua faktor-faktor tersebut yang paling penting atau dominan adalah fasilitas dan pesaing pasar. Karena fasilitas yang diberikan oleh PT Rizkia Amanah Mandiri jamaah merasa puas atas fasilitas dan pelayanan yang diberikan. Mulai dari pelayanan pendaftaran, bimbingan manasik, pengurusan perlengkapan jamaah yang disusun rapi, hoteel, komsumsi, pelayanan ditanah air maupun ditanah suci nantinya. Sedangkan pesaing pasar PT Rizkia Amanah Mandiri harus melihat berapa harga yang pasaing kenakan untuk setiap produk paket Rizkia.

KATA PENGHANTAR

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Puji syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada peneliti dan atas segala nikmat sehat, jasmani, rohani serta taufiq dan hidayahnya, shalawat serta salam peneliti ucapkan kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman Jahiliyah kepada zaman Islamiah seperti saat sekarang ini, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul "(Faktor-Faktor Dalam Penetapan Harga Paket Ibadah Umrah Pada PT Rizkia Amanah Mandiri Bukittinggi)".

Penulisan Skripsi adalah untuk menyelesaikan studi strata 1 pada Program Studi Manajemen Haji dan Umrah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Dalam penyelesaian Skripsi ini, peneliti telah banyak mendapatkan dorongan, bantuan, motivasi, petunjuk dan bimbingan dari berbagai pihak. Maka penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga, pertama kalikepada kedua orang tua tercinta Ayahanda **Hamzar** dan Ibunda **Roslaina** yang telah membesarkan penulis dengan penuh kasih sayang, kesabaran serta pengorbanan dan perjuangan yang tak enal lelah untuk masa depan dan kehidupan penulis. Selanjutnya atas bantuan dan arahan yang telah diberikan penulis juga mengucakan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Kepada Ibu Dr. Ridha Ahida, M. Hum selaku Rektor IAIN Bukittinggi.
2. Kepada Bapak Dr. Iiz Izmuddin, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).
3. Kepada Ibu Habibatur Ridhah, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Haji dan Umrah,
4. Kepada Ibuk Novera Martilova, SE,ME. selaku Pembimbing Akademik yang selalu mengarahkan, membimbing, mengajarkan dan mempermudah urusan penulis dalam bidang akademik.
5. Kepada Ibu Novea Martilova, SE,ME. selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu, tenaga dan membantu Peneliti menyelesaikan skripsi ini.

6. Kepada Bapak/Ibu Dosen IAIN Bukittinggi khususnya Dosen FEBI.
7. Kepada Pengelola PT. Rizkia Amanah Mandiri yang telah mengizinkan Peneliti untuk melakukan penelitian.
8. Kepada keluarga besar Manajemen Haji dan Umrah angkatan 2018

Semoga petunjuk, motivasi dan bimbingan yang Bapak, Ibu, dan teman-teman berikan menjadi amal ibadah dan mendapat balasan yang sesuai dari Allah SWT, Aamiin. Harapan peneliti, semoga skripsi ini bermanfaat bagi peniliti selanjutnya dan pembaca.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Bukittinggi, 02 Juni 2022

Peneliti,

Wilda Hayati

Nim: 3618071

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING. .....

ABSTRAK i

KATA PENGANTAR..... ii

DAFTAR ISI..... ..iv

DAFTAR TABEL v

DAFTAR GAMBAR..... vi

BAB I. PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Identifikasi Masalah 10
C. Batasan Masalah 10
D. Rumusan Masalah 10
E. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian 11

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori 12
   1. Harga 12
      a. Pengertian Harga 12
      b. Jenis-Jenis Harga 14
      c. Penatapan Harga 15
      d. Tujuan Penetapan Harga 16
   2. Konsep Penetapan Harga dalam Ekonomi Islam 29
      a. Harga dalam Penetapan Islam 29
      b. Penetapan Harga dalam Ekonomi Islam 33
   3. Ibadah Haji dan Umrah 38
      a. Pengertian Haji……38
      b. Macam-Macam Haji……....40
      c. Rukun Haji……...42
      d. Syarat Wajib dan Syarat Sah Haji……43
      e. Pengertian Umrah……45
      f. Macam-Macam Umrah……....47
B. Kajian Terdahulu ..... .48

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 50
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 50
C. Jenis dan Sumber Data 51
D. Informan Penelitian 52

E. Teknik Pengumpulan Data 52
F. Metode Analisis Data 54
BAB IV. PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan 56
B. Faktor-faktor dalam Penetapan Harga 70
C. Kendala dan Solusi..... 75
D. Ananlisis/Pembahasan ..... .77
BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 79
B. Saran 80
DAFTAR PUSTAKA.....

BAB I

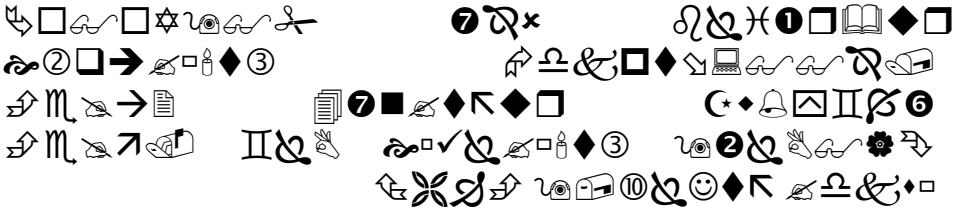
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai seorang muslim diwajibkan memahami rukun islam dan rukun imam secara mendalam. Bukan hanya menghafal atau sudah hafal, melainkan harus paham dan mengerjakannya dengan penuh ikhlas semata untuk mengharapkan keridhoan Allah SWT. Menunaikan ibadah haji adalah bentuk ibadah tahunan bagi setiap kaum muslim yang mampu secara material, fisik, maupun dari segi keilmuan dengan berkunjung ke beberapa tempat di Arab Saudi dan melaksanakan kegiatan dalam satu waktu yang telah ditentukan yaitu pada bulan Dzulhijjah.

Ibadah haji dan umroh sudah ada dan dilaksanakan semenjak zaman nabi Ibrahim as. Ibadah haji adalah rukun islam yang kelima. Dan haji wajib bagi umat muslim yang mampu. Sedangkan umroh adalah ibadah sunah yang bertujuan untuk mendekatkan diri kepada Sang Pencipta pada bulan selain haji. Jadi Haji dan umroh merupakan sebuah ibadah yang memiliki pahala yang tinggi disisi Allah SWT.[1]

Dalam Al-Qur'an telah diterangkan mengenai ibadah haji dan umrah yaitu pada surat Al-hajj ayat 27 yang berbunyi:



[1] HR. Ibnu Majalah nomor 2893, Fadhila Umroh.

Artinya

Dan berserulah kepada manusia untuk mengerjakan haji, niscaya mereka akan datang kepadamu dengan berjalan kaki, dan mengendarai unta yang kurus yang datang dari segenap penjuru yang jauh.

Indonesia merupakan negara yang memiliki penganut agama islam terbesar di dunia. Dan Indonesia merupakan salah satu pemberangkatan terbesar dalam pengiriman jamaah haji. Ibadah haji dan umroh sampai saat ini masih berjalan dan selalu mengalami peningkatan. Keinginan umat islam untuk mendatangi kota Makkah adalah sebuah kebahagian tersendiri.

Meningkatnya keinginan umat islam dalam melaksanakan ibadah umroh juga dilatar belakangi oleh lamanya masa antri dalam pemberangkatan haji. Dalam hal tersebut biaya untuk haji yang terlalu besar dan biaya umroh yang lebih murah menjadikan umroh lebih dapat dijangkau dibandingkan dengan harga keberangkatan haji. Dan para pelaku usaha melihat pelung umroh dengan sangat jeli. Para pelaku usaha berlomba-lomba untuk membuka sebuah usaha baru berupa biro perjalanan umroh dan berusaha untuk menarik minat calon jamaah untuk menggunakan jasanya.

Rizkia Tour & Travel merupakan sebuah perusahaan swasta nasional yang beralamatkan di Jln. Soekarno Hatta No. 117 Manggis Ganting Bukittinggi, yang bergerak di bidang produk dan jasa yang meliputi

program umroh reguler,umroh plus, umroh by request, haji khusus, tour internasional, dan tour domestik, pembuatan paspor biro, perjalanan wisata religi (ziarah), penjualan tiket pesawat, dan rental mobil.

Besarnya minat masyarakat untuk menjalankan ibadah umroh memajukan beberapa pihak penyelenggaraan travel untuk semakin berkarya dalam melakukan beberapa inovasi dalam menjalankan bisnisnya. Salah satu inovasi yang dilakukan pihak travel yaitu dengan menggunakan beberapa macam model pembayaran. Namun belakangan ini beberapa model pembayaran yang digunakan ternyata menyebabkan kerugian pada beberapa jamaah. Dengan hal ini, sistem pembayaran yang ada pada awalnya memang tampak menguntungkan jamaah, namun akhirnya akan berdampak merugikan apabila periode tertentu pihak travel tidak dapat manggait jamaah baru.[2] penyelenggaran perjalanan ibadah umroh terdapat beberapa faktor dalam menghasilkan suatu keuntungan yang dapat mempengaruhi pihak penyelenggara perjalan ibadah Hal ini bisa dilihat memalui model-model bisnis dikembangkan oleh Rasulullah SAW dalam meraih laba yang bernilai serta memberikan keberkahan. Dan adapun beberapa faktornya antara lain yaitu faktor penawaran, faktor permintaan, faktor persaingan, investasi pemerintah dan faktor defisit.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Rizkia Amanah Mandiri pada saat sekarang yaitu dengan memasarkan produk penetapan harga

[2] Kemenag, *himbaun masyarakat jangan lagi tergiur promo umrah*

paket, melalui media sosial seperti instagram, facebook, twiter, telegram, dan jaringan internet lainnya.

Tindakan penetapan pelayanan yang tidak nyaman dapat menyebabkan penyelenggaran perjalanan ibadah umroh kurang disukai oleh para jamaah, bahkan jamaah dapat melakukan aksi demo yang dapat menjatuhkan nama baik travel perjalanan ibadah umroh. Kasus-kasus penipuan dalam biro perjalanan umroh biasanya didasari oleh murahnya harga paket yang tidak memungkinkan dalam sebuah perjalanan umroh dan masyarakat dianjurkan untuk lebih berhati-hati dalam memilih biro perjalanan yang terpecaya. Karena pada dasarnya, ada beberapa pihak-piahk travel persaudaraan pengusaha travel umroh haji Indonesia (Perpihu) telah menghimbau dan mengajak masyarakat untuk tidak mudah tergiur dengan harga paket ibadah umrah yang relatif murah, karena dari tahun ke tahun ada saja kasus-kasus penipuan umrah.

Pihak perjalanan ibadah umroh termasuk pada PT. Rizkia Amanah Mandiri harus memperhatikan faktor penetapan harga paket bahkan sampai ke strategi pemasaran harga karena besar kecilnya suatu harga sangat mempengaruhi kemampuan pihak tour and travel dalam bersaing dengan tour and tarvel lainnya dan juga mempengaruhi konsumen untuk membeli prodak atau jasanya. Agar lebih menyakinkan dipasar, pihak PT Rizkia Amanah Mandiri dapat mempertimbangkan dalam menetapkan harga dan menyesuaikan pada kurs dollar dunia untuk menentukan harga jual produknya agar tidak terkena dampak merugi dan pelayanan yang

diberikan oleh PT Rizkia Amanah Mandiri kepada calon jamaah umroh juga sangat menentukan kepuasan jamaah dalam penggunaan jasa tour and travel umroh. Kepuasan jamaah telah menjadi konsep dalam suatu bisnis yang mengharapkan produk atau jasa yang diterima dan diberikan memuaskan. Mengingat hal demikian, pemerintah berusaha dalam menigkatkan kualitas pelayanan kepada jamaah dengan memberikan beberapa pedoman kebijakan yang cukup membantu antara biro perjalanan umroh dan jamaah.

Adanya kebijakan tentang penetapan standar harga paket minimum umroh ini tentunya memiliki dampak baik dan buruk. Dampak buruk tersebut dikarenakan berkurangnya minat para calon jamaah umroh untuk mendaftarkna diri. Namun, kebijakan pemerintah mengenai harga minimum tentunya juga memiliki dampak positif. Dampak positifnya yaitu calon jamaah umroh terlindungi dari adanya penipuan-penipuan berulang kali akibat murahnya harga suatu paket umroh, karena adanya sebuah pepatah mengatakan bahwa harga menentukan kualitas. Dalam hal ini tentu semakin mahal suatu harga yang diberikan oleh suatu produk atau jasa, maka semakin baik pula kualitas yang diberikan. jamaah perlu mengetahui komponen-komponen biaya batas minimum suatu harga umroh yang wajar, sehingga jamaah tidak mudah lagi tertipu dengan beberapa agen biro perjalanan yang bila menawarkan harga dibawah batas harga minimum.

Dalam keputusan menteri Agama (KMA) Nomor 221 Tahun 2018 telah menetapkan peraturan baru biaya penyelenggaraan ibadah umroh sefensi (BPIU) sebesar Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) yang sudah terbit pada 13 april 2018. Dan biaya umroh yang baru akan menjadi pedoman Kementrian Agama dalam melakukan pengawasan dan pengendalian kepada penyelenggaraan perjalanan ibadah umrah (PPIU), serta referensi tersebut dilakukan untuk pengawasan investasi terhadap penetapan harga paket ibadah umroh yang hendak ditwarkan oleh penyelenggaraan perjalanan ibadah umroh.[3] Dan disini PT. Rizkia Amanah mandiri telah menetapkan beberapa daftar harga peket yang harus diperhatikan jamaah dalam memilih paket, di Rizkia Amanah Mandiri telah menetapkan beberapa harga peket diantaranya :

Tabel 1.1

Harga Paket Ibdah Umrah Tahun 2016-2021

Tahun	Nama Paket	Harga Paket	Jumlah Hari
2016	Umrah Reguler	Rp 24.000.000	12 Hari
2017	Umrah Reguler	Rp 24.000.000	12 Hari
2018	Umrah Reguler	Rp 24.000.000	12 Hari
	Umrah Promo	Rp 18.500.000	10 Hari
2019	Umrah Reguler	Rp 26.000.000	12 Hari
	Umrah Sya'ban	Rp 25.000.000	12 Hari
	Umrah Awal Ramadhan	Rp 34.000.000	12 Hari
	Umrah Akhir Ramadhan	Rp 38.000.000	12 Hari
	Full Ramdhan	Rp 45.000.000	30 Hari
	Full Ramdhan I'tikaf	Rp 35.000.000	30 Hari
	Ramdhan Backpacker	Rp 25.000.000	12 Hari
	Umrah Promo	Rp 20.500.000	10 Hari
	Umrah Reguler	Rp 26.000.000	12 Hari
	Umrah Akhir Sya'ban	Rp 27.000.000	12 Hari

[3] Kemenag RI, Benahi "*Biaya tetep umrah".*

2020	Umrah Awal Ramadhan	Rp 34.000.000	12 Hari
	Umrah Akhir Ramadhan	Rp 38.000.000	12 Hari
	Full Ramadhan	Rp 45.000.000	30 Hari
	Full Ramadhan I'tikaf	Rp 35.000.000	30 Hari
	Umrah Backpacker	Rp 25.000.000	12 Hari
	Umrah Promo	Rp 23.000.000	10 Hari
2021	Umrah Reguler *3	Rp 26.000.000	12 Hari
	Umrah Reguler *4	Rp 28.000.000	12 Hari
	Umrah Reguler *5	Rp 30.000.000	12 Hari
	Umrah Akhir Sya'ban	Rp 32.000.000	12 Hari
	Umrah Awal Ramadhan	Rp 37.000.000	12 Hari
	Umrah Akhir Ramadhan	Rp 43.000.000	12 Hari
	Full Ramadhan	Rp 50.000.000	30 Hari
	Full Ramadhan I'tikaf	Rp 40.000.000	30 Hari
	Ramadhan Backpacker	Rp 30.000.000	12 Hari

Berdasarkan Data tabel diatas menunjukkan bahwa harga paket ibadah umrah yang ada di Rizkia Amanah Mandiri dari 6 tahun terakhir mengalami kenaikan harga setelah ditetapkan harga ibadah umrah sebesar Rp 24.000.000 selama 12 hari. yaitu pada tahun 2016. Selain itu pada tahun 2017, 2018 harga paket ibadah umrah masih tetap. tetapi pada tuhun 2018 Rizkia mulai menambah harga paket ibadah umrah yaitu ibadah umrah promo sebesar Rp 18.500.000 selama 10 hari. Kemudian pada tahun 2019 PT Rizkia mulai menambah harga paket ibadah umrah lainnya Seperti Umrah Reguler Sebesar Rp 26.000.000, Umrah Sya'ban Rp 25.000.000, Awal Ramadhan Rp 34.000.000, Akhir Ramadhan Rp 38.000.000, Full Ramdhan Rp 45.000.000 selama 30 hari, Full Ramadhan I'Tikaf Rp 35.000.000 selam 30 hari, Ramadhan Backpacker Rp 25.000.000, Dan Umrah Promo Rp 20.500.000 selama 10 hari. pada tahun 2020 Rizkia masih tetap menetapkan harga umrah yang sama seperti tahun

lalu. Hanya saja menambahkan harga paket Umrah Akhir Sya'ban sebesar Rp 27.000.000. dan pada tahun 2021 paket umrah masih tetap seperti tahun 2020 hanya saja Rizkia menambahkan harga paket Umrah Reguler *3 Rp 26.000.000, Umrah Reguler *4 Rp 28.000.000, Umrah Reguler *5 Rp 30.000.000 selama 12 hari.

Jamaah yang berangkat dengan Rizkia Amanah Mandiri terus mengalami peningkatan tiap tahunnya. Berikut data keberangkatan jamaah dalam lima tahun terakhir sebagai berikut.

Tabel 1.2.

Jumlah Keberangkatan Jamaah Umrah Tahun 2016-2020

No	Tahun	Jumlah jamaah	Perkembangan %
1	2016	614	-
2	2017	772	25
3	2018	838	8
4	2019	1061	26
5	2020	172	-83

Sumber: Rizkia Tour & Travel

Berdasarkan tabel diatas jumlah jamaah yang melaksanakan ibadah umroh di PT Rizkia Amanah Mandiri 5 tahun terakhir dari tahun 2016 sampai 2020 yaitu, pada tahun 2016 jumlah jamaah umroh yang berangkat dengan Rikzia Amanah Mandiri sebanyak 614 orang, kemudian di tahun 2017 terjadilah fluktuasi perkembangan sebanyak 25%, tahun 2018 jumlah jamaah yang melaksanakan umroh di Rizkia Tour & Travel fluktasinya sebanyak 834 orang, tetapi mengalami penurunan pada perkembangan

jamaah yang melaksanakan umroh hanya 8%, tahun 2019 mengalami fluktuasi sebesar 1061 dengan perkembangan jumlah jamaah yang melaksanakan umroh 26%, dan pada tahun 2020 mengalami penurunan yang sangat drastis sebesar 171 orang dengan perkembangan jumlah jamah yang melaksanakan umroh di Rizkia Amanah Mandiri menjadi minus 83%, hal ini disebabkan karena di tahun 2020 tepatnya pada bulan februari keberangkatan terakhir jamaah pada Rizkia Amanah Mandiri sebelum dunia dilanda virus Covid-19, sehingga dari data diatas dapat disimpulkan bahwa terjadi fluktuasi dari taun 2016-2019, terjadi juga fluktuasi penurunan yang drastis dikarena PT Rizkia memberangkatkan jamaah hanya sampai bulan februari 2020 saja, karena setelah bulan maret 2020 virus Covid-19 masuk ke negara Indonesia dan kerajaan Arab Saudi mengambil kebijakan untuk menunda keberangkatan jamaah yang ingin berumrah dan berhaji sampai masa pandemi normal kembali.

Berdasarkan Latar Belakang tersebut, banyak biaya penyelenggaraan ibadah umroh yang berbeda dari yang ditetapkan oleh pemerintah, sehingga banyak dari para jamaah umroh yang merasa dirugikan dari faktor pelayanan yang ditawarkan oleh pihak perjaanan ibadah umroh, faktor ini menarik untuk dikaji karena permasalahannya adalah suatu permasalahan yang memerlukan pemecahan sehingga dapat memberikan kemaslahan sesuai yang diharapkan oleh para jamaah. Karena sebab itu penulis tertarik untuk mengkaji tentang faktor-faktor dalam penetapan harga umroh yang ditetepkan pada PT rizkia amanah mandiri. Maka

penulis mengangkat judul penelitian, yaitu “Faktor-Faktor Dalam Penetapan Harga Paket Ibadah Umroh pada PT Rizkia Amanah Mandiri”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, identifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut yaitu :

1. Terjadinya peningkatan harga paket selama 6 tahun terakhir
2. Terjadinya fluktuasi perkembangan jumlah jamaah pada 5 tahun terakhir di PT rizkia amanah mandiri dan fluktuasi yang cukup jelas di tahun 2020

C. Batasan Masalah

Penulis membatasi masalah yang akan di batasi yaitu faktor faktor dalam penetapan harga paket ibadah umroh pada PT Rizkia Amanah Mandiri, sehingga diterapkan terarah dan terfokus pada masalah bagaimana proses penetapan harga paket ibadah umroh.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka permasalahan dan sehubungan dengan judul yang dimaksud maka rumusan masalahnya yaitu apa sajakah faktor-faktor dalam penetapan harga paket ibadah umroh yang ditetapkan pada PT Rizkia Amanah Mandiri?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang dibahas dan sehubungan dengan judul yang dimaksud, maka tujuan diadakan penelitian ini adalah

1. Tujuan

Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor dalam penetapan harga paket umroh pada PT Rizkia Amanah Mandiri

2. Manfaat Penelitian

Penulis menginginkan bahwa kajian ini bisa membantu untuk memperkaya wawasan keilmuan terkait standar penetapan harga minimum umroh, secara teoritis maupun secara praktis. Informasi ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis dan juga pada masyarakat. Sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis
    a) Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan khususnya bagi prodi Manajemen Haji dan Umroh dalam mengembangkan ilmu dan pengetahuan yang berhubungan dengan adanya penetapan standar harga minimum umroh
    b) Menjadikan bahan tambahan untuk keperluan pengembangan ilmu bagi pihak-pihak tertentu
2. Manfaat praktis
    a) Memberikan wawasan bagi praktis dalam menindak lanjuti adanya penetapan standar harga minimum umroh
    b) Dapat memberikan masukan bagi praktis untuk dapat membenahi kebijakan dalam menetapkan standar harga minimum umroh

BAB II

TINJAUN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Harga

a. Pengertian Harga

Harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang yang akan dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan jumlah gabungan barang atau jasa serta pelayananya. selain itu juga harga dipakai sebagai patokan atau titik permulaan bagi penentu harga lainnya atau harga adalah sarana penghubung antara pembeli dan penjual. Artinya harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran akan suatu produk barang atau jasa.[4]

Menurut Philip Kotler harga merupakan sejumlah uang atau nilai yang dibebankan pada barang atau jasa untuk jumlah dan uang yang ditukar kepada konsumen atas manfaat-manfaat karena telah menggunakan produk atau jasa tersebut. Di masa lalu dan masa sekarang harga telah menjadi faktor penting yang sangat mempengaruhi pemilihan pembeli, dalam arti

[4] Tim Reality, *kamus Terbaru Indonesia Dilengkapi Ejaan yang Besar*, (Jakarta: PT. Reality Publisher, 2008), h. 450

sempit harga *(price)* merupakan jumlah uang yang dibebankan atas satu produk atau jasa.

Menurut Rachmat Syafei harga akan terjadi pada saat akad, yang artinya sesuatu yang direlakan dalam akad, baik itu lebih sedikit, lebih besar, dan juga sama dengan nilai barang. Biasanya harga selalu dijadikan alat penukar barang yang diridhoi oleh kedua belah pihak pada saat akad berlangsung.

Harga menunjukkan pula terlasaknanya suatu transaksi pembeli yang dapat terjadi, jika pembeli dan penjual telah secara bersama-sama sepakat pada suatu tingkat harga tertentu dari suatu produk yang akan dijua, sehingga dengan demikian PT. Rizkia Amanah Mandiri dalam hal ini melaksanakan kegiatan untuk pemasarannya tidak terlepas dari suatu penentuan harga produk yang akan ditawarkan. Dengan demikian, harga mempunyai peranan serta fungsi yang tidak dapat dipisahkan dengan fungsi-fungsi lainnya seperti halnya produk, pemasaran juga pembelanjaan serta fungsi-fungsi lainnya.

Perusahaan PT Rizkia Amanah Mandiri dalam menjalankan aktivitasnya sesuai hal penentuan harga jual kepada jamaah umroh dan selalu memperhatikan berbagai pertimbangan seperti harga pada perushaan lain, daya beli masyarakat,

pengawasan dan pengendalian harga oleh pemerintah serta pertimbangan tentang biaya produksinya.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa harga adalah sautu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang dimana kesepakatan tersebut diridhoi oleh kedua belah pihak dalam akad.

b. **Jenis-jenis harga**

Banyak istilah dalam penyebutan harga pokok yang ditawarkan penjual ke pembeli. Sering kita temukan harga satuan desiamal tertentu atau memakih selisih yang relatif snngat kecil, dan masih banyak cara menetapkan harga sebuah produk. Ada beberapa jenis-jenis hrga yang dikenal pada sutu produk.[5]

1) Harga daftar (*list price)*

Harga daftar merupakan harga yang diberitahukan atau dipublikasikn, dan harga ini biasanya pembeli dapat potongan harga atau disebut dengan diskon.

2) Harga netto

Harga netto merupakn harga yang harus dibayar, dan biasanya harga daftar dikurangi potongan dan kemurahan

3) harga titik dasar

[5] Suhardi Sigit, *Manajemen Pemasran,* (Yogyakarta: UTS, 2000), h. 185-186

harga titik dasar merupakan harg yang didasarkan atas titik lokasi atu titik bsis tertentu. Dan digunakan hanya pada satu titik basis disebut dengan *single basing point system*, dn disebut *multiple basing point system* apabila digunakan lebih dari pada satu titik basis.

4) Harga pabrik

Dalam hal ini pembeli membayar langsung dipabrik atau tempat pembutannya, sedangkan angkutannya ditanggung oleh pembeli sendiri. Dapat juga pihak penjual yang menyerahkan sampai atas alat angkutan yang telah disediakan oleh pembeli.

5) Harga gasal

Harga gasal merupakan harga yang angkutannya tidak bulat atau mendekati bulat, misalnya Rp. 9.999,- tau Rp. 1.999,900,- dan cara ini maksudnya mempengaruhi pandangan pembeli supaya kelihatan murah, msekipun harga sedikit perbedaanya, tapi dapat menarik pembeli membeli barangnya.

6) Harga stempel pos

Harga stempel pos merupakan harga yang sama untuk semua daerah pasaran dan biasanya disebut dengan unifrom.

c. **Penetapan harga**

Menurut pimpinan pasar (follow-the-leader pricing) menggunakan pesaing tertentu sebagai modal dalam menetapkan harga barang atau jasa yang akan diperjual belikan.

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan sebuah perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahan, karena itu merupakan mencapai untuk laba yang diinginkan oleh sebuah perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen yaitu dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang akan dijual. Harga yang tepat yaitu harga yang sesuai dengan kualititas produk atau barang, dan barang tersebut dapat memberikan kepuasan yang akan diberikan kepada konsumen.

Penetapan harga merupakan sebuah bagian yang paling penting dalam manajemen pemasaran. Di sisi lain penetapan harga merupakan sebuah elemen yang sangat kritis, dan penting dalam bauran pemasaran karena dapat diubah dengan cepat dalam kaitannya dengan pesaingan.para pesaing juga dapat melakukan perubahan harga dengan cepat mengenai hal yang akan mereka tanggapi.[6]

d. **Tujuan Penetapan Harga**

[6] Suhardi Sigit, *Manajamen Pemasaran,* (Yogyakarta: UTS, 2000), h.187

Dalam menetapkan harga pada sebuah perusahaan harus mengikuti prosedur enam langkah yaitu :

1) Perusahaan harus memilih salah satu metode penetapan harga terdiri dari penetapan harga biaya plus, analisis pulang pokok, dan penetapan laba sasaran, penetapan harga nilai yang diperoleh, penetapan harga yang sesuai dengan laju perkembangan dan penetapan harga dalam sampul tertutup
2) Perusahaan mengamati harga-harga pesaing sebagi daaar untuk menetapkan harga mereka sandiri
3) Perusahaan harus berhati-hati dalam menyusun tujuan-tujuan pemasarannya
4) Perusahaan harus biasa memeprkirakan bagaimana biaya yang akan bervariasi pada tingkat produksi yang berbeda-beda
5) Perusahaan harus memiliki harga final atau pasti.

Sedangkan tujuan penetapan harga menurut Adrian Payne, tujuan penetapan harga antara lain :[7]

a) Bertahan

Maksudnya yaitu usaha untuk tidak melakukan tindakan-tindakanyang tidak meningkatkan laba ketika

[7] Rambut & Hamdani, Ekonomi Manajerial, edisi ke 1, (Bandung: Remaja Rodakarya, 2008), h. 181

prusahaan sedang mengalami kondisi pasar yang tidak menguntungkan.

b) Pengembangan atas investasi (ROI)

Tujuan penetapan harga didasarkan atas suatu pencapaian pengembalian atas investasi yang diinginkan.

c) Mekanisme penjualan

Penetapan harga bertujuan untuk membangun mangsa pasar dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugiakan.

d) Mekanisme laba

Penetapan harga ini bertujuan untuk memaksimalkan laba dalam periode tertentu.

e. **Metode Penetapan Harga**

Kotler Dan Armstrong berpendapat, bahwa ada dua faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga, yaitu faktor internal dan faktor ekternal perusahaan.[8] Faktor internal meliputi tujuan pemasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, organisasi, dan biaya perusahaan. Sedangkan faktor ekternal adalah sifat pasar dan permintaan, persaingan, dan unsur-unsur lingkungan lainnya.

Sependapat degan teori Kotler dan Armstrong, menurut Harper W. Boyd, Jr. Dan Orville C. Walker, Jr. Menganjurkan

[8] Kotler, Philip & Armstrong Gray, *Principles of Marketing*, (New York: Prantice-Halln Inc, 1994).341

suatu modal dalam pengambilan keputusan secara bertahap untuk penetapan harga dengan mempertimbangkan berbagai faktor internal dan faktor ekternal dari suatu perusahaan. [9] melihat banyaknya faktor yang harus diperhitungkan pada saat penetapan harga, maka keduanya mengajurkan perlunya suatu prosedur sistematis dalam menetapkan harga yang diduga akan sangat membantu tugas manajemen. Ada beberapa model proses pengambilan keputusan penetapan harga antara lain :

1) pengaruh dan kendala yang dperlu diperhitungan dalam penetapan harga juga dibuat.
2) langkah-langkah proses penetapan harga, termasuk analisa yang rinci mengenai permintaan pasar, biaya dan kompetisi. Maka ditahap awal diperlukan tujuan dan penetapan harga yang pasti dengan usaha dan strategi pemasaran perusahan tersebut.

Fandy Tjiptono menyebutkan bahwa metode penetapan harga dikelompokkan menjadi empaat metode yaitu sebagai berikut.

a) Penetapan harga berdasarkan permintaan

Berdasarkan metode ini menentukan harga pada faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan keputusan tidak suka dari komsumen. Dan metode ini bisanya

[9] Harper W.Boyd, Jr, Orvikke C. Walker, Jr, *Marketing Management*: A Strategic Approach, (IIIions: Richard D. Irwin, Inc).340

mengabaikan faktor-faktor dari pengaruh permintaan contohnya faktor biaya, laba, dan persaingan.yang termasuk dalam metode ini yaitu :

1. Skimming pricing

   Merupakan menetapkan harga awal yang tinggi ketika produk baru akan diluncurkan dan semakin lama akan terus menurun harganya.

2. Peneration price

   Yaitu stategi yang menentukan harga awal yang rendah serendah-rendahnya atau murah dengan tyjuan untuk penetrasi pasar dengan cepat dan juga membangun loyalitas merk dari pada konsumen.

3. Penetapan harga yang memepengaruhi psikologi konsumen

   Kotler dan Keller menyatakan bahwa penetapan harga yang mempengaruhi psikologi konsumen, cukup memprtimbangkan tiga tema atau topik dalam kunci harga yaitu :

   a) Asumsi harga kualitas
   b) Akhir harga
   c) Harga referensi

b) Metode penetapan harga berdasarkan biaya

berdasarkan metode faktor penentu yaitu aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga akan ditentukan berdasarkan biaya prosduksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan laba

c) Metode penetapan harga berdasarkan laba

Metode ini biasanya perusahaan berusaha menyamakan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dilakukan atas dasar targt volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap suatu penjualan dan investasi

d) Metode penetapan harga berdasarkan persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing. Metode berdasarkan persaingan terbagi menjadi empat bagian: customary princing, above, at, or below mareket princing, loss leader pricing, sealed pricing,

f. **strategi dan teknik penetapan harga**

Ada beberapa strategi dan teknik dalam penetapan harga jasa. Menurut Morris ada beberapa macam strategi dalam menetapkan harga.[10] yaitu :

a. Strategi Berdasarkan Biaya
    1) Menentukan harga markup (markup pricing) atau biaya plus *(cost-plus pricing)*
    2) Menentukan harga berdasarkan sasaran pengambilan

b. Strategi Berdasarkan Pasar
    1) Menentukan harga pasar
    2) Menentukan harga penetrasi
    3) Menentukan harga paritas
    4) Menentukan harga premium
    5) Harga paket
    6) Menentukan harga berdasarkna nilai
    7) Menentukan harga manfaat kotor.

Ada macam teknik yang bisa dipakai oleh berbagai perusahaan jasa untuk menetapkan harga layanan jasa kepada konsumen. Diantara tekniknya yaitu:

a) Penentuan harga biaya-plus

Yaitu penentuan harga dilakukan dengan menaikkan harga sekian persen dari total biayanya

[10] Rambut Lutiyodi, A Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat,2006).104

b) Penentuan harga berdasarkan tingkat pembelian

Penentuan harga ditentukan untuk mencapai tingkat pengembalian atas investasi atau pembalian atas aktiva yang telaha ditargetkan. Yang berdasarkan harga sasaran pengembalian

c) Penentuan harga harga rugi

Dalam hal ini, penentuan harga awal ditentukan pada harga yang rendah, bahkan kadang merugi dengan tujuan jangka pendek yaitu mendapatkan posisi dipasar atau meneingkatkan mangsa pasar. Tujuannya untuk menurunkan tingkat masuknya pesaing baru ke dalam pasar.

d) Penentuan harga berdasarkan nilai

Merupakan penentuan harag yang ditentuan atas nilai jasa yang dikenali oleh segmen konsumen tertentu. Dan penentuan harga disebut pendekatan pasar, dimana tindakan dilakukan untuk memperkuat penentuan posisi jasa dan manfaat diterima konsumen dari jasa tersebut.

e) Penentuan harga berdasarkan fleksibel

Penentuan harga ini bersifat fleksibel, dipengaruhi oleh faktor jasa yang geluti. Contohnya: penentuan harga dalam pemesanan hotel, yang memainkan harga saat musim liburan.

f) Penentuan harga dengan diskon

Yaitu penentuan harga dibawah harga standar. Oleh karena itu, sebuah perusahan jasa memerlukan adanya jasa perantara, agen, ataupun broker dimana mereka layak mendapatkan komisi

g) Penentuan harga dengan jaminan

Dalam hal ini, penentuan harga di mana penyedia jasa memeberikan jamninan atas produknya namnun dengan harga relatid lebih mahal

h) Penentuan harga saat ramai

Penentuan harag dimana penyedia jasa menetapkan harga jasa yang lebih mahal pada saat masa ramai, karena biaya yang tinggi akan ditanggung oleh produsen ketika masa ramai dibandingkan masa sepi

i) Penentuan harga saat tersembunyi

Dalam hal ini penentuan harga dengan adanya konsumen harga yang disembunyikan. Harga yang tertera tidak sluruhnya harga akhir yang harus dibayar oleh konsumen

j) Penentuan harga dengan memberikan harga yang tinggi

dalam hal ini penentuan harga dimana penyedia jasa berani untuk memeberikan harga yang tinggi, karena jika harga turun maka reputasi akan turun juga.

k) Penetuan harga pekat

Penentuan harga paket merupakan penentuan harga yang mana penjual dapat menjualkan satu atau lebih produk layanan jasa sebagai sebuah paket.

Di PT Rizkia Aamanah Mandiri ada beberapa perhitungan harga tour berdasarkan permintaan wisatawan. Dan penentuan harga komponen akan menentukan dalam penyusunan harga tour. Ada beberapa penentuan harga tour yang dilakukan dengan cara. Yaitu

1) menghitung harga suluruh biaya yang dikeluarkan adalah biaya langsung dan baiaya tidak langsung
2) harga menghitung biaya langsung saja (meminimumkan biaya tidak langsung). Dalam hal tersebut, perhitungan biasanya kurang akurat, tetapi akan mendekatkan kepada tujuan penyusunan harga dan tidak untuk melakukan perhitungan dalam mencari keuntungan.

prosedur dalam menentukan perhitungan penyusunan harga paket wisata yang dapat mencapai pendekatan untuk menentukan harga. sebagai berikut:

a) mendata seluruh komponen biaya penyususnan paket yang dapat terhitung
b) menyusun harga berdasarkan perhitungan, tidak menurut persaan atau perhitungan kira-kira

c) menghitung seluruh biaya untuk sejumlah pax, baru melakukan pembagian dengan jumlah pax yang diperhitungkan

d) menghitung harga dengan cara atau metode *cost plus oricing. Price=cost+(desired)* profit

e) memperkirakan dalam menghitung harga paket wisata yang dinyatakan dalam suatu mata uang tetentu. Pada umumnya di Indonesia dinyatakan dalam dolar Amerika

f) mengambil kebijakan menggunakan saving cost atau stand by cost untuk mencegah dampak jika terjadi perubahan terhadap harga yang telah disusun

g) dari awal perhitungan telah mencari biaya yang menyatakan biaya yang menyatakan biaya per pax, kemudian dilakukan penjumlahan untuk mencapai jumlah biaya per orang.[11]

g. **Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga**

Penetapan harga perlu dilakukan pertimbanganagardapat menagansalisis terjadinya sebuah bencana atau kegagalan. secara umum ada dua faktor yang perlu di pertimbangkan dalam menetapakan harga agar tidak terjadi kegagalan diantaranya faktor internal dan faktor ekternal.

1. Faktor Internal Perusahaan

[11] Iskandar Putong, *Penghatar Ilmu Mikro & Makro,* cetakan pertama, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 200), h. 195

a) Strategi bauran pemasaran

Harga merupakan salah satu komponen dari bauran pemasaran, dan oleh sebab itu harga perlu dikoordinasikandan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya seperti promosi, ditribusi dan produk.

b) Biaya

Yang dimaksud dengan biaya yaitu faktor yang menentukan harga minimal yang harus dibayar dan ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian

c) Organisasi

Manajemen perusahaan perlu memutuskan siaapa saja dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Dan seiap perusahaan harus bisa menangani suatu masalah penetapan harga menurut cara perusahaan tersebut.

d) Tujuan pemasaran perusahaan

Dan faktor yang paling utama dalam menentukan penetapan harga yaitu tujuan pemasaran perusahaan. Dimana perusahaan tersebut harus bisa berupaya memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan

hidup perusahaan, meraih mangsa pasar yang lebih besar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mampu mengatasi persaingan, serta bertanggung jawab dalam hal sosial lainnya.

2. Faktor Lingkunagn Ekternal

a. Persaingan

Menurut Porter (1985), ada lim ketkuatan pokok yang berpengaruh dalam persaingan suatu industri yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, pemasok, ancaman pendatang baru, produk subtitusi, dan pelanggan.

b. Setiap pasar dan permintaan

Sebuah perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihapainya, apakah itu termasuk pasar persaingan monopolistik, ologopi, dan monopoli.

h. **Indikator Harga**

Dalam sebuah karyanya yang berjudul manajemen pemasaran. Pemasara harga yaitu suatu masalah ketika perusahaan mnetapkan harga untuk pertma kalinya. Dan ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan produk baru dan memperkenalkan produknya kesemua pelanggannya. Dan mereka akan melakukan penawaran atassuatu perjanjian kerja

baru. Ada beberpa indikator menurut Kotler dan Armstrong daintaranya yaitu:

1. Daya saing harga
2. Harga harus seuai dengan manfaat produ
3. Harga mempengaruhi daya beli konsumen
4. Ketentuan harga
5. Kesesuain dengan kualitas produk

2. Konsep Penetapan Harga dalam ekonomi Islam

a. Harga dalam Penetapan Islam

Islam memberikan kebebasan dalam harga, yang artinya segala hal harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran islam, selama tidak ada dalil yang melarangnya. Dan selam harga tersebut terjadi atasdasar keadilan suka sama suka diantara penjual dan pembeli.

Menurut Rachmat Syafei, harga yang terjadi pada akad merupakan sesuatu yang telah direlakan dalam akad, baik lebh sedikit, lebih besar atausama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukar barang yang diridhoi oleh kedua pihak yang akad. Alat tukar atau uang sangat penting untuk menentukan suatu harga yang setara dalam jual beli. Sesuai

dengan firman Allah Swt dalam Al-quran surah An-Nisa ayat 29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا

Artinya :

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kelian diantara kalian dengan cara yang batil, kecuali dngan prdagangan yang kalian saling ridho, dan janganlah kalian membunuh diri-diri kalian, sesungguhnya Allah itu maha kasih sayang kepada kalian.

Oleh karena itu harga merupakan instrumen penting dalam jual beli, ketika harga yang ditawarkan itu wajar dan sesuai dengan mekanisme pasar serta aturan yang berlaku maka akan terjadilah keadilan. Namun, jika harga yang ditetapkan dengan cara batil yang disertai unsur-unsur mencari keuntungan sebanyak-banyaknya, maka yang akan terjadi yaitu ketidak adilan.

Ada beberapa prinsip harga yang diterapkan dalam ekonomi islam yaitu :

1. Prinsip harga menurut ekonomi islam

   Pemikiran ekonomi modren telah menetapkan prinsip penetapan dan perubahan hargadalam mekanisme harga dalam pasar islam yaitu sebagai berikut:

a) Prinsip kebebasan

Merupakan kebebasan naik turunnya harga berdasarkan faktor penawaran dan permintaan. Dandisebut dengan hukum *Supply and demand.* Atau lebih dikenal dengan istilah “nilai kerja penuh”

Hukum ini menyebutkan harga apabila penawaran bertambah dan permintaan berkurang maka harga akan turun, sebaliknya pula jika permintaan meningkat dan penawaran kurang akan meneyebabkan kenaikan harga. Sedangkan jika sisuai permintaan dan penawaran sama harga akan cendrung lebih stabil.

b) Prinsip harga yang wajar

Menyangkut batas-batas keuntungan atau margin yang dinilai wajar atau layak. Harga yang layak akan muncul dari persaingan pasaran yang sehat dimana rasionalitas ekonomi semakin sangat dominan dalam menekan produsen untuk menaikan harga semaunya. Rasinalitas ekonomi bertujun untuk memaksimalkan kepuasan. Dan hal ini juga menuntut pengetahuan lebih dikalangan konsumen mengenai kualitas suatu barang untuk dibandingkan dengan harga apakah wajar atau tidak.

c) Berkaitan dengan keuntungan

Yang merupakan keuntungan sosial. MA. Maman mendefenisikan sebagai diagnose terhadap urgensi rasionalitas ekonomi.prinsip harga sosial merupakan rangkuman "kepuasan" yang terlibat terhadap pihak-pihak pasar[12]

2. Harga yang adil dalam islam

Ajaran islam memberikan jalan tengah yang adil untuk berbagi pasangan antara dunia dan akhirat, antara rasio dan hati, antara rasio dan norma, antara idealisme dan fakta, antraindividu dan kelompok, antara produsen dan konsumen, dan masih banyak lagi. Ajaran Islam telah memberikan berbagai sunah dalam Al-quran dan As-Sunnah.

Penentuan harga harus adi, karena keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dalam semua transaksi yang ada dalam ajaran islam, bahwa keadilan sering kali dipandang sebagi inti sari dari ajaran islam dan nilai Allah Swt sebagai perbuatan yang lebih dekat dengan ketakwaan.[13]

Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil, adalah penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat

[12] Muslim, *Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Kaldun*, h. 28-32
[13] Pusat pengakajian dan pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), h.351

setara dengan harga yang dibayarkan, adapun dalil yang menjelaskan harga yang adil yaitu sebagai berikut :

Q.S Hud (11): 58

وَلَمَّا جَآءَ أَمۡرُنَا نَجَّيۡنَا هُودٗا وَٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مَعَهُۥ بِرَحۡمَةٖ مِّنَّا وَنَجَّيۡنَٰهُم مِّنۡ عَذَابٍ غَلِيظٖ

Artinya:

Dan syu'aib berkata "hai kaumku, cukuplaj takran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu mmbuat kejahatan dimuka bumi dengan membuat kerusakan".

b. Penetapan Harga dalam Ekonomi Islam

Dalam proses menetapkan harga maka kaedah yang paling tepat untuk menentukannya yaitu jangan sampai menyebabkan kedua belah pihak merasa dirugikan. Dengan kata lain harga yang telah ditetapkan jangan terlalu tinggi sehingga akan merugikan para pembeli. dan begitu pun sebaliknya harga jangan terlalu rendah sehingga akan mengakibtakan ruginya pedagang. Sebaiknya beradadiposisi tengah atau sedang. Dan itu akan sjajar dengan sifat Ibadurahman (hamba Allah) yang bersifat penengah dalam

melakukan pembelanjaan sebagiman yang telah Allah cantumkan dalam Al-quran.[14] (QS.Al-Furqaan: 67)

وَٱلَّذِينَ إِذَآ أَنفَقُواْ لَمۡ يُسۡرِفُواْ وَلَمۡ يَقۡتُرُواْ وَكَانَ بَيۡنَ ذَٰلِكَ قَوَامٗا

Artinya

> "dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) ditengah-tengah antara yang demikian"

Pada dasarnya perkembangan ekonomi mikro tidak akan pernah lepas dari permasalahan penetapan harga yang dilatar belakangi dari suatu proses mekanisme pasar, sedangkan mekanisme pasar itu sendiri terbentuk karena adanya campuran antara teori permintaan dan teori penawaran yang menjadi dasar dari pembentukan ilmu ekonomi yang lebih luas.

Ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa ketentuan penetapan harga ini tidak ditemukan dalam Al-quran. Adapun hadist Rasulullah SAW ditemukan beberapa riwayat yang menurut logisnya dapat didiskusikan bahwa penetapan harga dibolehkan dalam kondisi tertentu. Faktor dominan yang terjadi landasan hukum at-tas'ir al abari, menurut

[14] Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan,* (Bandung: Diponogoro, 2008), 67.

kesepakatan ulama fiqih yaitu al-maslahah al-mursalah (kemaslahatan).

1. Ibnu Taimiyah

   Pandangan Ibnu Taimiyah mengenai mekanisme pasar tefokus pada masalah pergerakan harga yang tercantum dalam kitab hasil karyanya yaitu Al-Hisbah dan Farawa. Secara umum beliau telah menjelaskan *the beauty of mareket* (keindahan mekanisme paar sebagai okonomi), Ibnu Taimiyah berpendapat tentang kelemahannya bahwa kenaikan harga tidak selalu disebabkan oleh ketidakadia dari para penjual atau pedagang. Sebagai mana banyak yang diketahui pada waktu itu harga meupakan hasil interaksi hukum permintaan dan penawaran yang terbentu karena berbagai faktor yang utuh.

   Penawaran bisa datang dari mana saja seprti produksi domestik dan impor, yang menunjukkan bahwa penawaran sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah banyak yang ditawarkan, sedangkan yang kita ketahui bahwa permintaan sangat ditentukan oleh selera dan pendapatan. Bila suatu transaksi sudah sesuai dengan aturan, maka kenaikan harga yang terjadi merupakan kendak Allah. Agama Islam mengatur supaya persaingan di pasa dapat dilakukan dengan adil, dan islam

menyebutkan bahwwa setiap bentuk perdagangan yang menimbulkan ketidak adilan dilarang,[15] sebagaimana sebagai berikut:

a) Mengurangi timbangan dilarang karena dijual dengan harga yang sama untukjumlah yang lebih sedkit
b) Menukar kurma kering dengan kurma basah dilarang karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma yang kering ditukar
c) Menyembunyikan kecacatan suatu barang dilarang karena penjual mendapatkan harga yag baik untuk kualitas yang buruk
d) Talaqqi rukban dilarang karena pedangan yang menyongsong di pinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual dari kampung akan harga yang berlaku di kota. Mencegah masuknya pedagang desa kota menimbulkan pasar yang tidak kompetetif
e) Transaksi najasy dilarang karena si penjual menutuh orang lain memuji barangnyaatau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik
f) Menukar satu barang yang berkualitas bagus dengan barang yang berkualitas sedang dilarang karena setiap kualitas barang mempunyai harga pasarnya. Rasullah

[15] Adiwarman A.Karim., *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontenporer*, Gema Insani, Jakarta, 2001, hlm. 160

Saw menyuruh menjual barang yang satu kemudian membeli barag yang lain dengan uang

g) Ghaban faaa-hisy dilarang karena menjual di atas harga pasar

2. Taqyuddin An-Nabhani

Taqyuddin An-Nabhani berpendapat bahwa, ketika negara mematok harga untuk umum, maka Allah telah mengharamkan membuat patokan harga barang tertentu yang dipergunakan untuk menekankan masyarakat agar melakukan transaksi jual beli sesuai dengan harga patokan tersebut. Dan oleh sebab itu, pematokan harga tersebut dilarang.

Ajaran islam telah mengaharamkan pematokan harga secara mutlak,. Imam Ahmad meriwayatkan sebuah hadis Ana yang mengatankan bahwa :“harga yang ada pada masa Rasulullah Saw membumbung. Lalu mereka lapor: wahai Rasulullah, kalau seadanddainya harga ini engkau tetapkan (niscaya tidak seperti ini). Beliau menjawab: “sesungguhnya Allah lah yang maha menciptakan, yang maha menggengam, yang maha melapangkan, yang maha memberi Rezeki, lgi maha

menentukan harga. Aku ingi menghadap kehadirat Allah, smentara tidak adda seorang pun yang menuntutku karena suatu kezaliman yang aku lakukan kepadanya, dan masalah harta da darah".

3. Ibnu Qayyim

Pada masa Ibnu Qayyim, penentuan suatu harga harus diserahkan kepada pasar,, yang merupakan kekuatan permintaan dan penawaran sepanjan ketidak sempurnaan, distorsi, dan perilaku monopoli yangtidak mempengaruhi kepentingan rakyat. Dan apabila hal-hal tersebut terjadi maka ia akan merekomendasikan intervensi pemerintah untuk memperbaiki harga pasar.

4. Ibnu Khaldun

Harga merupakan hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukumini yaitu harga emas dan perak yang merupakan standar moneter. Semua barang lainnya terkena fluktuasi harga yang tergantung pada harga pasar. Apabila terdapat suatu barang langka maka harganya akan lebih tinggi. Dan begitu juga dengan sebaliknya bila suatu barang terlalu banyak atau melimpah maka harganya akan rendah.

Ibnu Khaldun mengurainkan suatu teori nilai berdasarkan tenaga kerja, sebuah teori tentang harga

yangditentukan oleh huku permintaan dan penawaran. Dan teori harga in lebih mengantarkannyaunuk menganalis suatu kejadian distribusi.

3. Ibadah Haji dan Umroh

a. Pengertian Haji

Pengertian haji dibagi menjadi dua yaitu menurut bahasa dan istilah. Menurut bahasa haji merupakan menyengaja mengunjungi sesuatu atau disebut dengan kota umat islam. Adapun menurut istilah haji berarti sengaja mengunjungi Baitullah (Kabah) uuntuk melaksanakan ibadah haji dengan syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Allah Swt dan Rasul-Nya. Dan oleh sebab itu seseorang yang pergi ke Mekkah untuk bekerja belum tentu ia akan dapat berhaji.

Ibadah haji merupakan salah satu rukun dari rukun Islam yang diwajibkan bagi kaum muslim yang mampu. Dalam hal ini, kaum muslim harus mampu baik secara material, fisik, dan keilmuan untuk berziarah ke beberapa tempat di Arab Saudi.

Dalam buku fiqih empat mazhab bagian (puasa, haji, zakat, kurban), Abdurrahman al-Zaziri menyetakan bahwa haji secara bahasa yaitu menuju kemuliaan, sedangkan menurut istilah yaitu amalan-amalan tetentu dan cara tetrentu pula.[16]

[16] Abdul Rahman Al-Zaziri, *fiqih Empat Madzab Bagian Ibadah (Puasa, Zakat, Haji, Kurban),* (Jakarta: Darul Ulum Press, 1996), Cet: ke-1, h.77

Haji dilaksanakan pada beberapa waktu yang telah ditentukan pada bulan dzulhijjah. Ibadah haji hukumnya wajib bagi setiap muslim yang sudah baliq dan mampu melaksanakannya. Oleh karena itu, seseorang yang belum bailiq walupun mampu belum wajib baginya haji. Dalam firman Allah (Qs. Ali-Imran (3) 97).

فِيهِ ءَايَٰتُۢ بَيِّنَٰتٌ مَّقَامُ إِبۡرَٰهِيمَۖ وَمَن دَخَلَهُۥ كَانَ ءَامِنٗاۗ وَلِلَّهِ عَلَى ٱلنَّاسِ حِجُّ ٱلۡبَيۡتِ مَنِ ٱسۡتَطَاعَ إِلَيۡهِ سَبِيلٗاۚ وَمَن كَفَرَ فَإِنَّ ٱللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ ٱلۡعَٰلَمِينَ

Artinya

Di sana terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) maqam Ibrahim. Barang siapa memasukinya (Baitullah) amanlah dia. Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan ke sana. Barang siapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah Maha kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam

b. Macam-Macam Haji

1) Haji Ifrad

Haji Ifrad adalah haji yang paling utama, cara melksnakannya haji terleih dahulu, lalu keluar dari tanah haram kemudian melalui ihram untuk melakukan umroh.

Miqat paling utama untuh memenuhi ihram yaitu Ji'ranah kemudian Tan'im, lalu Hudaibiyah. Dan oran-orang yang melaksanakan haji ifrad tidak diwajibkan membayar dam.

2) Haji Tamattu'

Pelaksanakaan haji tamattu' merupakan menegerjakan umrah dengan terlebih dahulu kemudian mengerjakan haji setelah waktunya tiba. Pelaksanaan haji tamattu' sama halnya dengan haji qiran wajib membayar denda dam berpuasa sebanyak 10 hari, dimana puasa tersebut dilaksanakan 3 hari ditanah suci dan selebihnya puasa di tanah air.

3) Haji Qiran

Haji qiran merupakan melaksanakan haji dan umroh di dalam satu niat dan dalam satu pelerjaan sekaligus.proses melaksanakan haji qiran tetap menggunakan pakain ihram sejak miqat makani, kemudian dilanjutkan dengan rukun dan wajib haji hingga seluruh proses pelaskanaanya selesai. Imam Abu Hanafiah menyebutkan bahwa haji qiran memeiliki arti melakukan dua tawaf dan dua sa'i.

Jamaah yang melaksanakan haji qiran wajib membayar denda dengan cara berpuasa 10 hari dan menyembelih seekor kambing. Bila jamaah tiba di Baitullah, sunnah untuk melaksanakan thwaf qudum bagi pelaku haji qiran

c. Rukun Haji

Rukun haji merupakan ibadah yang wajib dikerjakan pada saat melaksanakan ibadah haji, jika rukun haji tidak dikerjakan ibadah haji seseorang tersebut anggap tidak sah menurut hukum islam.

Ada beberapa yang termasuk rukun haji sebagai berikut :

1) Ihram

   Ihram adalah memulai ibadah dengan berniat karena Allah Swt dan berpakaian ihram

2) Wukuf dipadang Arafah

   Wukuf adalah terdiam diri dipadang Arafah dengan pakaian ihram sambil berzikir dan mengucapkan lafaz Talbiyah, dan semua jamaah haji wajib hadir dipadang Arafah pada 10 zulhijjah. Dan tidak boleh diwakilkan oleh orang oain jika tidak hadir maka hajinya dianggap batal.

3) Tawaf Ifadah

Biasanya tawaf ini dilaksanakan dengan cara berkeliling ka'bah sebanyak tujuh kali, dengan catatan yang catat atau tidak mampu berjalan dapat meminta bantuan orang lain untuk mengendongnya atau memakai alat antu lainnya.

4) Sa'i

Sa'i yaitu berlari-lari kecil diantara bukit shafa dan marwa sebanyak tujuh kali

5) Tahulul

Yang dimaksud dengan tahulul yaitu mencukur atau menggunting rambut, paling sedikit tiga helai,

6) tertib

d. Syarat Wajib dan Syarat Sah Haji

1) Beragama Islam

Haji hanya diwajibkan kepada umat islam, dan selain umat islam tidak diwajibkan haji atau tidak sah pergi haji baginya

2) Baliq

Baliq yaitu untuk laki-laki yang sudah keluar air mani karena mimpi, sedangkan untuk perempuan ditandai dengan haid atau menstruasi

3) Berakal

Haji hanya berlaku bagi yang berakal dan mengerti dengan ketentuan haji, adapun orang gila tidak memiliki kewajiban haji

4) Merdeka

Kewajiban hanya berlaku bagi orang yang merdeka sedangkan hamba sahaya tidak wajib melaksanakan haji

5) Mampu (*istita'ah*)

Mampu yaitu mampu dalm menyediakan segala hal seperti ongkos, mampu membiayai selama perjalanan, mampu dalm kesehatan tubuh, karena itu sangat dibutuhkan saat jamaah haji melaksanakan setiap rukun dan wajib haji.[17]

e. Syarat-syarat dokumen pendaftaran haji dan umrah

1) Syarat-syarat dokumen Haji

a) Paspor minimal berlaku tujuh bulan

b) Nama paspor minimal tiga kata

c) Pas photo 4x6 sebanyak lima lembar

d) Foto copy KTP

e) KK asli

f) Akte kelahiran

g) Surat kuning (kartu vaksin minigitis)

[17] Imam Al-Gazali, *Rahasia Haji & Umra,* (Maktabahal' Asriyah, Beirut:2017), hal.63

h) Surat Mahram (untuk jamaah wanita dibawah 45 tahun)

2) Syarat-syarat dokumen Umroh

a) Paspor minimal berlaku tiga kata

b) Pas photo 4x6 sebanyak lima lembar

c) Foto Copy KTP

d) KK asli

e) Akte kelahiran

f) Surat kuning

g) Surat Mahram

h) DP 15 juta akan dapat porsi umrah, sisa dilunasi satu bulan sebelum berangkat.

f. Pengertian Umroh

Umroh secara bahasa menurut Muhammad Baqir Al-Habsi dalam buku Fikih Praktis, berasal dari kata i'timar yang berarti ziarah adalah menziarahi Ka'bah dan berwawaf, kemudian bersa'i antara shafa dan Marwah. Serta bertahalul tanpa wukuf di Arafah. Umroh secara istilah adalah mendatangi Baitullah al-Haram untuk untuk melaksanakan thawaf, sa'i, dan mencukur.

Kata umroh dalam KBBI diartikan sebagai kunjungan ke tempat suci (sebagian bagian dari upacara naik haji, dilakukan setiba di Makkah) dengan cara berihram, tawaf, sa'i, dan

bercukur, tanpa melakukan ibadah wukuf di Arafah karena hanya dilaksankan pada saat ibadah haji saja. [18]

Umroh dapat dilaksankan kapan saja kecuali pada waktu yang tidak dibolehkan seperti (hari Arafah, Nahar, dan Tasyrik). Dalam melaksanakan ibadah umroh para jamaah harus melakukan amallan ibadah umroh. Ada beberapa amalan ibadah umroh diantaranya:

1) Berihram (berniat untuk umroh) di miqat
2) Melakukan thawaf sebnyak tujuh kali putaran
3) Melakukan sa'i antara sofa dan marwa
4) Mencukur atau memtoyong rambut

Hukum umroh yaitu fardhu'ain sekali dalam seumur hidup bagi setiap muslim yang memenuhi persyaratannya. Umroh hukumnya sunnah, jika melakukannya lebih dari sekali. pada Firman Allah SWT dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqoroh ayat 196 yag berbunyi:

وَأَتِمُّواْ ٱلۡحَجَّ وَٱلۡعُمۡرَةَ لِلَّهِۚ

Artinya:

dan sempurnakanlah haji dan umroh karena Allah (Qs.Al-baqaroh:196)

[18] Departemen Pendidikan Nasional, 2008. 1526

Ayat di atas memiliki pemahaman bahwa ibadah haji dapat dinyatakan sempurna jika telah melaksanakan umroh untuk memperoleh ridho Allah Swt. Dan meskipun dalam rukun islam hanya haji yang disebut rukun Islam yang kelima, tetapi tidak sempurna apabila seorang muslim hanya mengerjakan haji tanpa melaksanakan umroh terlebih dahulu.

Nabi muhammad Saw, selama hidupnya beliau melaksnakan umroh sebanyak empat kali umroh. Dan semua umrohnya dilakukan pada bulan Dzulqaidah (Riwayat 'Aisyah, Ibn Abbas, Anas bin Malik) dan dilakukan oleh Ibnu Qayyim.

a) Umroh pertama dilaksanakan pada tahun ke-6 Hijriah dan disebut Umroh Hubaidiyah
b) Umroh kedua dilaksanakan pada tahun ke-7 Hijriah
c) Umroh ketiga dilaksanakan pada tahun ke-8 Hijriah, tepatnya setelah penaklukkan Mekkah.
d) Umroh keempat dilaksanakan pada tahun ke-10 Hijriah, dan pada saat itu berbarengan dengan haji wada' atau disebut juga dengan haji perpisahan.[19]

g. Macam-Macam umroh

Adapun macam-macam umroh itu sendiri terbagi menjadi dua bagian. Yaitu umroh wajib dan umroh sunah :

1. Umroh wajib

[19]Departemen Pendidikan Nasional, 2008. 1526

Biasanya umroh yang pertama kali di laksanakan disebut dengan umratul islam dan umrah sumat. Dan juga umroh yang dilaksankan karena nazar

2. Umroh sunah

Umroh yang dilakukan setelah umroh wajib baik yang kedua kalu dan seterusnya dan itu bukan karena nazar

B. Kajian Terdahulu

Table 2.1

Kajian Terdahulu

No	Nama peneliti	Judul	Kesimpulan
1	Novia Kun Nur Jannah	Penetapan Harga Umrah Di Bakkah Tour & Travel Surabaya	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan penetapan standar harga minimum ibadah umrah diperlukan agar masyarakat tahu berapa harga yang harus dibayar
2.	Fatmawati	Strategi Penetapan Harga Umrah Di Allinma Universal Surabaya	Hasil penelitian menunjukkan bahwa menetapkan harga berdasarkan lokasi konsumen. Jika UMR suatu daerah it rendah, maka penetapan harga yang diberikan juga harus rendah dan begitu

			juga sebaliknya.
3	Mochammad Arif Budiman Dan Dimas Bagas Wiranata Kusuma.	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji Yang Ada Di Negara Indonesia	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pergerakan nilai BPIH di Indonesia dari tahun ke tahun bersifat dinamis karena dipengaruhi banyaknya faktor
4	Lukman Hidayat	Evaluasi Penetapan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) Oleh Direktur Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umrah Kemenag RI Dalam Penyelenggaraan Ibadah Haji Di Indonesia	Hasil penelitian menunjukkan bahwa apa bila terjadi perubahan komponen setelah diajukan ke Presiden akan dibahas lagi dengan DPR sebagai amanat UU No 13/2008
5	Sitty Rahmi lasena, fakultas ekonomi jurusan akuntansi universitas samratulangi manado,	Analisi penentuan harga pokok produksi pada PT Dimembe Nyiur Agripro	Hasil penelitian menunjukkan bahwa menerapkan metode full costing dalam menentukan hpp, dimana dalam menghitung hpp perusahaan membebankan semua unsur biaya produksi berdasarkan biaya yang terjadi dalam proses produksi.
6	Fariyuntika	Faktor-faktor penetapan harga ditinjau dari etika bisnis islam	Dapat disimpulkan bahwa faktor utama penentuan harga yang terjadi di pasar sekampung berbedanya jumlah keuntungan yang diinginkan penjual terhadap beberapa pembeli

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah sebuah cara atau jalan yang ditempuh untuk mencapai sebuah tujuan.[20] Dan metode yaitu sebuah cara, model, petunujuk pelaksanaan dan petunjuk teknis, sehingga memiliki sifat yang praktis.

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif atau lapangan (field research) yang berusaha untuk memutuskan pemecahan suatu masalah berdasarkan data, pengajian data dan menganalisis data.[21] Metode-metode penelitian kualititaf sering digunakan untuk melihat lebih dalam suatu fenomena sosial berbentuk lisan dan kajian didalamnya berbentuk agama, sosial, budaya, dan filsafat. Oleh sebab itu penulis menganalisi secara lengkap bagaimana faktor faktor dalam penetapan harga paket umrah pada PT Rizkia Amanah Mandiri Bukittinggi.

[20] Sugioyono, *metode penelitian kualitatif, kuantitatif dan R & D* (Bandung: Alfabets,2013),3
[21] Suharmisi Arikunto, *Prosedur Penelitian;Suatu Pendekatan Praktek,* (jakarta; PT rineka cipta 1998), h.243

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi penelitian

   Lokasi penelitian ini ditentukan sengaja *(propisive)*, penelitian dilakakukan di PT. Rizkia Amanah Mandiri yang berada di Jln. Soekarno Hatta No.117 Bukittinggi, di PT. Rizkia Amanah Mandiri. Dalam hal ini, peneliti memilih PT Rizkia Amanah Mandiri karena Rizkia merupakan perusahaan yang memiliki citra yang positif. Rizkia bukanlah perusahaan yang terlalu besar, namun juga tidak bisa untuk diremehkan, Rizkia termasuk salah satu perusahaan yang berkembang dalam bidangnya. Dengan demikian oeneliti lebih mudah dalam menggali data, sehingga peneliti dapat berjalan dengan lancar dan tepat waktu.

2. Waktu penelitian

   Penelitian ini di lakukan mulai dari bulan oktober 2021 s/d selesai.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yaitu penjaringan data dari mana data kita peroleh dan siapa saja yang dapat dimintai informasi data. Adapan Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian yaitu Data Primer dan Data Sekunder.

1. Data Primer

   Data primer adalah sumber data yang peneliti dapatkan secara langsung dari informan melalui wawancara, sehingga

peneliti dapat mengetahui secara langsung mulai dari cara bicara, intonasi, ekseperesi

2. Data sekunder

adalah sumber data yang didapatkan secara tidak langsung. Dan diperoleh dari buku, jurnal, dokumentasi, serta data dari pihak Travel.[22]

D. Informan Penelitian

Informan merupakan objek untuk mendapatkan informasi berkenaan dengan masalah yang diteliti.[23] dan yang menjadi informan terkait PT. Rizkia Amanah Mandiri mampu memberikan jawaban untuk penelitian. Dan yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu Rizka Sepni selaku Direktur Utama pada PT Rizka Amanah Mandiri, Syifa Fauziah Rahmi menjabat sebagi Admin perusahaan Rizkia, dan Hafis Aulia Pratama menjabat sebagai tim pengembangan perusahaan Rizkia.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah langkah yang pentig, karena data yang dikumpulkan digunakan untuk memecahkan suatu masalah yang akan diteliti. Dalam hal ini, peneliti memperoleh data-data yang dibutuhkan menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, dokumentasi dan observasi.

1. Wawancara

[22] Burhan Bungin, *Metode Penelitian Sosial: Format Kuantitatif dan Kualitatif,* (Surabaya:Universitas Airlangga,2001),128

[23] Bungin 53

Wawancara adalah pengumpulan data dengan cara bertanya langsung dengan narasumber dengan sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari orang yang diwawancara.[24]

Kelebihan metode wawancara yaitu memperkuat data yang sudah ada. Dan kelemahannya adalah sebagian informan yang kurang serius dalam menanggapi pertanyaan dari peneliti.

2. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dalam melakukan pengamatan baik secara langsung terhadap gejala subjek yang kan diteliti. Observasi penliti gunakan dalam penelitian bertujuan untuk mengetahui subjek yang peneliti teliti[25] agar peneliti menegetahui dan mencatat data yang akan dibutuhkan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data berdasarkan catatan atau metode pengumpulan data tentang hal-hal yang berupa tulisan dan catatan. Dokumentasi diperlukan dalam penelitian untuk mengambil berbagai arsip-arsip,majalah, jurnal, buku, dan benda-

[24] Imam Gunawa, *Metode Penelitan Kualitatif Teori dan Praktek* (Jakarta: PT Bumi Aksara 2015), Cet ke-3, h.160

[25] Joko Subagio, *Metode Penelitian Dan Praktek* (Jakarta; Rineka Cipta, 1997), h.63

benda tertulis lainnya.[26] Misalnya deskripsi data-data tentang penetapan harga umroh.

Menurut Kartodirejo menyatakan bahwa akurasi data yang diperoleh terdapat tiga dokumentasi berupa: keasliandokumen, kebenaran isi dokumen, revevansi isi dokumen dengan permasalahan yang dikaji dalam penelitian nanti.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data tentang Rizkia Amanah Mnadiri berupa sejarah berdirinya, visi misi, motto perusahaan, letak geografis, dan produk-produk pada PT Rizkia Amanah Mandiri. Dan data yang diperoleh tidak dituangkan dalam bentuk angka, bilangan atau statistik. Melainkan bentuk kualitatif. Dangan pemateri tentang gambaran urain naratif.

F. Metode Analisis Data

Teknik Analisis Data merupakan suatu usaha untuk menyusun dan menyeleksi data yang telah diperoleh. Adapun analisis data yang digunakan yaitu menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan cara mengumpulkan, menganalisis data, bukan perhitungan angka atau statistik. Dan analisis data seperti berikut:

1. Transkip data

   Merupakan hasil wawancara dan pengamatan yang dibuat transkip. Transkip yaitu uraian dalam bentuk tulisan yang rinci dan lengkap mengenai apa yang dilihat dan didengarkan baik secara

[26] Kholid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metode Penelitian,* (Jakarta; PT Bumi Aksara, 1996) cet ke-1, h.95

langsung maupun rekaman. Tanskip dibaut dengan menggunkan bahsa sesuai hasil wawancara.

2. Menganalisis

   Data yang dijelaskan dalam bentuk kata-kata untuk mendskipsikan fakta yang ada di lapangan, sehingga dapat digunakan untuk menjawab pertanya peneliti yang akan diambil intisarinya. Untuk mendapatkan keabsahan data peneliti telah dapat dari lapangan dan dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan metode wawancara yang didukung dengan studi dokumentasi.

3. Menarik kesimpulan

   Menarik kesimpulan merupakan upaya untuk mengartikan data yang ditampilkan dengan melibatkan peengetahuan dan pemahaman peneliti. Kesimpulan yang ditemukan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat pengumpulan data dilapangan. Maka dari itu dapat disimpulkan menjadi kesimpulan yang kreadibel.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah awal berdirinya perusahaan PT Rizkia Amanah Mandiri

PT. Rizkia Amanah Mandiri Tour & Travel merupakan biro perjalanan Umrah dan wisata islami yang sudah berpengalaman cukup lama dalam penyelenggaraan umrah dan wisata islami serta sudah mempunyai beberapa perwakilan di berbagai wilayah di Indonesia.

Rizkia Tours & Travel berdiri pada tanggal 5 januari 2019 di Padang Panjang Sumatera Barat, bermula dari pembicaraan atara kami dalam beberapa pertemuan dengan para sahabat yang selama ni bertugas sebagai pembimbing jamaah Haji dan Umrah di beberapa biro perjalanan ibadah Haji dan Umrah, berangkat dari visi dan misi yang sama, untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada jamaah serta keinginan

untuk terlibat langsung dalam penyelenggaraan ibadah Umrah baik dalam pengurusan di Indonesia maupun selama berada Arab Saudi, kami pun mendirikan Biro perjalanan bidang Umrah dengan PT. Rizkia Amanah Mandiri Tour And Travel. Dengan berbekal pengalaman selama ini, dalam penyelenggaraan serta pelayanan jamaah Umrah dari berbagai wilayah di Indonesia, serta hubungan baik (networking) dan kerjasama yang kami miliki dengan berbagai pihak yang terlibat dalam penyelenggaraan Ibadah Umrah, alhamdulillah penyelenggaraan ibadah Umrah yang kami jalankan berjalan dengan lancar, sejak dari tahun 2010 sampai sekarang, dan belum ada kendala yang berarti dalam pelaksanaan ataupun pembatalan perjalanan yang sudah dijadwalkan.

Rizkia tour and travel awalya bergabung dengan PT Alis Nusa Wisata untuk proses pemberangkatan jamaah dengan menunjuk Ust Arbi sebagai perwakilan PT Alis Nusa Wisata Cabang Sumatera Barat. Kerjasama ini terjalin dari tahun 2010 hingga tahun 2018. Setelah melalui perjalanan panjang akhirnya Ust Arbi mampu membeli PPIU sendiri atas Nama PT Bimalyndo Hajar Aswad pada tahun 2018. Rizkia Tour & Travel PT. Bimalyndo Hajar Aswad merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penyelenggaraan ibadah umrah yang telah berizin dari Kementerian Agama RI untuk

memberangkatkan duyufurrahman ke tanah suci dengan Nomor Izin Penyelenggaraan Pemberangkatan Ibadah Umrah Nomor 76 Tahun 2019.

Di samping itu sudah memiliki Izin Kementerian Agama RI, Rizkia Tour & Trvel PT. Bimalyndo Hajar Aswad juga relah mendapatakan Akreditasi dari Komite Akreditasi Nasional (KAN) yang merupakan Lembaga Sertifikat Usaha Pariwisata (LSUP-009-LDN) dengan Ruang Lingkup: Biro Perjalanan Wisata.

Pada tahun 2020, Kementerian Agama Republik Indonesia melakukan moratorium yang artinya mengizinkan para pemilik usaha umrah untuk mendaftarkan Izin Peyelenggaraan Pemberangkatan Ibadah Umrah (PPIU). Saat itu Rizkia mendaftarkan Izin sendiri dengan nama PT. Rizkia Amanah Mandiri. Alhamdulillah tangan 06 Desember 2020 PT Rizkia Amanah Mandiri memiliki Izin Penyelenggaraan Pemberangkataan Ibadah Umrah Nomor U.499 Tahun 2020.

2. Visi dan Misi Perusahaan PT Rizkia Amanah Mandiri

a. Visi

Visi dari Rizkia tour menjadi perencanaan dan penyelenggaraan perjalanan umrah yang memudahkan setiap kebutuhan tamu Allah SWT. Rizkia tour yang senantiasa setia menemani perjalanan spritual Umrah,

dengan mengedepankan sunah-sunah Rasul SAW yang memberikan kekhusyukan dalam setiap langkah melaksanakan rangkaian-rangkain ibadah di Tanah Suci. Rizkia Tour hadir sebagai sahabat perjalanan ke berbagai negara-negara dimana hikmah Iman dan Islam dapat dinikmati dari kejayaan-kejayaan Islam yang telah membangun perdaban dunia. Menikmati setiap jengkal sejarah Islam sebagai jalan hidup masa kini dan masa lalu.

b. Misi

1) Memberikan perencanaan perjalanan yang tepat, efektif, dan efisien kepada setiap jamaah tamu-tamu Allah SWT agar setiap detiknya, setiap helaan nafas, dan setiap langkah hanya menjadi ibaadah yang mengharapkan ridho Allah SWT.
2) Berbagai ilmu dan pengalaman dalam mengurangi kehidupan dengan merefleksikan perjalanan Umrah sebagai akselerasin dalam meraih ilmu-ilmu Allah SWT dengan berbagai bimbingan, sejak perencanaan keberangkatan, sampai dengan sepulang dari Tanah Suci. Sehingga pemahaman ilmu menjadikan kemantapan hati pada saat pelaksanaan setiap ibadah.
3) Menjadi perencanan dan penyelenggara yang dalam pelaksanaan seluruh aktivitasnya bertautan pada setiap

hati para jamaah, agar silaturahmi yang terbangun menjadi persaudaraan yang kokoh sebagai barisan para pencinta Allah SWT dan Rasul SAW.

4) Fasilitator dalam setiap niat baik dam menjadi sahabat perjalanan yang memberikan kenyamanan perjalanan ibadah agar dapat memetik hikmah-hikmah setiap waktunya.
5) Membentuk komunitas dengan kesadaran terhadap kualitas manusia paripurna dalam segala hal kehidupan ala Rasulullah SAW. mengisi aspek kehidupan dengan mencontoh Rasul SAW dan romantisme suami istri , keharmonisan orangtua dan anak, maumalat sesuai syariaah, cerdas dan sukses finansial, keakraban dalam setiap rantai lingkungan sosial sehingga menjadi manusia yang penuh manfaat.

Untuk mencapai Misi PT Rizkia Tour & Travel telh menetapkan lima tujuan yaitu :

a) Peningkatan kualitas umat beragama dalam menjalankan ibadah
b) Peningkatan umat beragama yang menerima layanan keagamaan
c) Peningkatan peserta didik yang memproleh layanan pendidikan berkualitas

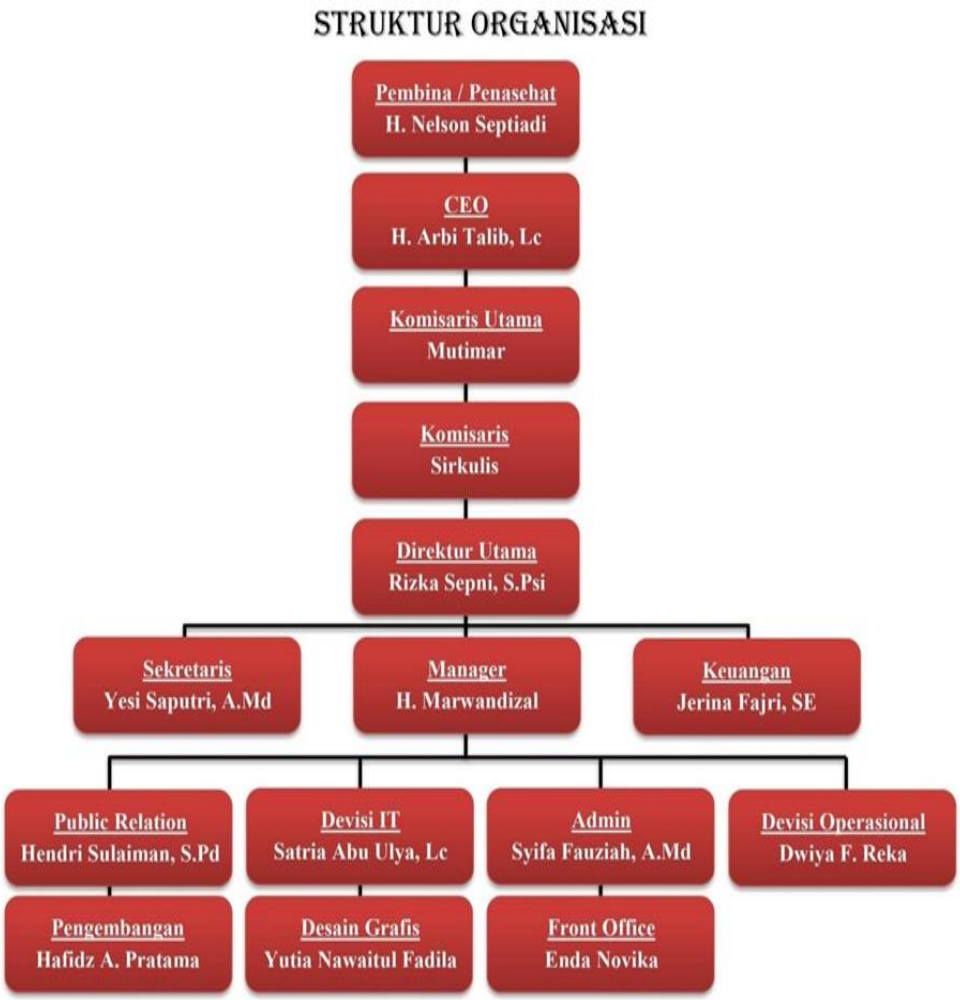
d) Peningkatan lulusan pendidikan yang produktif dan memiliki daya saing komparatif

e) Peningkatan budaya birokrasi pemerintah yang bersih, melayani dan responsif

3. Motto Perusahaan

Aman Amanah dan sesuai Sunnah

4. Struktur Organisasi Perusahaan



5. Tugas dari Struktur organisasi

a. Ceo

1) Menciptakan tim kerja yang kompak
2) Menjadi contoh bagi karyawan perusahaan
3) Mengatur rincian keuangan perusahaan dengan baik

b. Direktur Utama

1) Menyusun strategi bisnis untuk perusahaan agar mau
2) Impelementasi dan mengorganisasi visi misi perusahaan
3) Melakukan rapat rutin
4) Mengawasi situasi bisnis perusahaan
5) Menunjuk orang yang mampu di percaya untuk memimpin

c. Manager

1) Membangun kualitas perusahaan
2) Membangun kepercayaan para staff
3) Mengendalikan dan mengatur devisi
4) Mengevaluasikan pekerjaan sendiri
5) Menngawasi situasi bisnis

d. Sekretaris

1) Menerima dan melayani tamu yang berkepentingan dengan pemimpin

2) Menyusun dan mengurus surat menyuran untuk kepentingan pemimpin.
3) Serta menata arsip, surat atau dokumen perusahaan
4) Menyusun jadwal kegiatan pemimpin
5) Mengurus Tiket Internasional dan visa Umrah

e. Keuangan

1) Menerima pembayaran yang masuk ke perusahaan
2) Merencanakan, mengkoordinasi dan mengontrol arus kas perusahaan, terutama pengelolaan piutang dan hutang
3) Mengatur pengeluaran yang masuk ke perusahaan
4) Mengontrol pesanan distribusi barang masuk dan keluar dari perusahaan
5) Membuat laporan keuangan perminggu kantor pusat beserta seluruh kantor dibawahbnaugan Direktur Utama (pimpinan) yang diserahkan ke pimpinan

f. Public Relation

1) Mengendalikan sosial media
2) Menulis dan mengadakan persentase serta siaran pers
3) Membuat rencana atau strategi marketing dengan pihak-pihak yang bekerjasama dengan perusahaan
4) Mengubungkan atau bekerja sama dengan lembaga-lembaga lain

5) Melakukan perencanaan startegi tentang publikasi. Atau melakukan event-event yang bertujuan untuk meningkatakna citra positif bagi perusahaan

g. IT

1) Membuat atau implementasikan semua system aplikasi
2) Memeriksa semua kebutuhan kantor seperti computer, CPU, jaringan dan lain-lain
3) Mengelola teknologi informsi dan system komputer
4) Internet Marketing dan membuat konten gmbar atau video untuk baha promosi perusahaan

h. Admin

1) Memilih post, surat, paket kiriman dan pemesanan
2) Menyalin tamu atau calon jamaah yang data serta menjelaskan info tentang paket
3) Menerima penerimaan berkas jamaah umrah
4) Input dan manifes jamaah umrah
5) Menjawab dan menrima telepon, email, pengetikan, serta surat menyurat offline maupun online

i. Operasional

1) Mengawasi tata letak operasional, persediaan dan distribusi barang
2) Mampu diandalkan bekerja dalam keadaan darurat atau mendadak
3) Mampu bekerjasama dengan tim
4) Mampu menjalankan kerja yang diberikan oleh pimpinan

j. Pengembangan

1) Mengkoordinasikan wilayah cabang, perwakilan dan mitra terkait pengembangan perusahaan PT Rizkia Amanah Mandiri
2) Closing calon jamaah yang datang ke kantor Rizkia Amanah Mandiri
3) Melakukan perencanaan serta strategi tentang publikasi
4) Mempromosikan program dan peket-paket Rizkia Amanah Mandiri kepada calon jamaah

k. Desain Grafis

1) Membuat desain gamba dan video untuk keperluan promosi
2) Membuat desain untuk keperluan kantor seperti spandul, brosur, modil, ruangan dan lain-lainnya

3) Membuat konten foto atau gambar satu buah dalam sehari dan membagikannya di sosial media atau grub perusahaan

l. Front Office

1) Menjawab dan menerima telepon, email, pengetikan, dokumen, surat menyurat offline ataupun online
2) Mengaktifkan buku tamu
3) Melayani tamu dan calon jamaah yang data serta menjelaskan info paket

6. Produk-Produk PT. Rizkia Tour & travel

a. Program Paket Umrah

Pada perusahaan Rizkia & Travel menyiadakn paket-paket perjalanan wisata berupa paket umrah dan haji khusus. Biasaya harga yang ditawarkan disetiap paket dibeda atas waktu pemberangkatan, harga bisa berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kebijakan pemerintah. Di Rizkia Tour & Travel program Umrah yang disediakan yaitu terbang langsung dari Padang-Madinah, adapun paket-paket yang disediakan yaitu :

1) Haji Khusus

Calon Jamaah bisa langsung berangkat tanpa menunggu antrian yang panjang, mendaftar tahun ini

dan dapat berangkat di tahun tersebut, dan biaya perjalanan yang ditawarkan sebesar $16.000

2) Program Umrah

Dari data yang diambil di Rizkia Tour & Travel dikantor Bukittinggi Paket Umrah, ada beberapa paket umrah yang ditawarkan kepada jamaah seperti:

a) Umrah Regular

Perusahaan menyediakan harga yang terjangkau sebesar Rp. 32.000.000 selama 12 hari sudah termasuk perjalanan pulang pergi. Jamaah dapat membayar uang muka minimal sebesar Rp.10.000.000

b) Paket Umrah Ramadhan

Merupakan paket yang disediakan oleh perusahaan terkhusus pada bulan Ramadhan

c) Umrah by request

Merupakan lamanya biaya perjalanan menyesuaikan dengan permintaan jamaah dan umrah request minimal 20 orang.

d) Umrah Plus Turki

Perjalanan Umrah yang dilakukan sekaligus wisata di Turki, dan biaya perjalanannya sebesar Rp. 37.000.000 selama 14 hari. Maskapai yang

digunakan adalah Turkish Airlines. Wisata yang dikunjungi sebagai berikut :

1. Istanbul: Hagia Sophia, *BlueMosque* Istana Topkapi, Galata
2. Cappadocia: *Goreme Natiobal Park, Fairy Cimneys, Pasabag*
3. Ankara: Anitkabir, Masjid Kocatepe, Masjid Haci Bayram
4. Pamakkale: Hierapolis, Travertines

e) Umrah Plus Mesir

Perjalanan Umrah yang dilakukan sekaligus wisata di Mesir yang biaya perjalanannya sebesar Rp.37.000.000 selama 14 hari.

3) Wisata Religi

a. Paket wisata religi ke Dubai

Paket perjalanan ke Dubai merupakan perjalanan menjelajahi jejak sejarah peradaban islam, perjalanan menikmati indahnya Dubai sambil melihat bagunan tertinggi didunia (Burj Khalifa) dan untuk harga ke sana yaitu Rp. 16.750.000. selama 6 hari

b. Paket wisata religi ke pulau andalas 1 Aceh

Paket wisata religi aceh ini merupakan perjalanan menjelajahi situs yang bersejarah di Aceh serta memberikan sebuah pengalaman berharga yang tak terlupakan bagi pegunjung. Dan harga yang ditawarkan kesana yaitu Rp. 2.000.000. selam 7 hari

c. Paket wisata religi ke Tourkey

Paket perjalanan wisata religi Tourkey merupakan perjalanan menjelajahi jejak bersejarah peradaban islam, dan untuk harga yang ditawarkan kesana sebesar Rp.20.000.000 dengan waktu selama 10 hari

b. Transaksi pembayaran Umrah

1. BANK BRI
2. BANK MANDIRI
3. BNI
4. MANDIRI SYARIAH
5. AMITRA

c. Fasilitas yang ada pada PT. Rizkia Amanah Mandiri

1. Visa
2. Pembimbing atau manasik
3. Tiket pesawat PP
4. Hotel Mekah bintang 3

5. Hotel Madinah bintang 3
6. Makanan tiga kali sehari
7. City Tour
8. Transportasi esklusif
9. Lima liter air Zam-zam
10. Sertifikat Umrah
11. Perlengkapan Umrah

B. Faktor-faktor dalam penetapan harga

Ada beberapa faktor-faktor dalam penetapan harga paket ibadah umrah di Tour & Travel Bukittinggi diantarannya :

1. Fasilitas

   fasilitas atau kolega yang digunakan atau yang dikerja samai itu masing-masing mempunyai harga dan juga kenaikan sendiri-sendiri. Yang artinya mulai dari fasilitas atau maskapai, ada pesawat yang kita gunakan dan pesawat itu setiap hari atau setiap keberangkatan harganya berbeda-beda. itu yang pertama, tapi karna sudah membuat satu MOU atau perjanjian kerja sama maka harganya itu stabil dan tidak pernah ada perubahan dalam satu musim pemberangktan ibadah umrah, juga berlaku dengan hotel yang ada di Makkah Madinah, bus

pariwisata Makkah-Madinah, catering yang ada di Makkah-Madinah dan kolega seperti muhassah yang ada di Makkah-Madinah juga. Nah, itu semua dibuat menjadi satu MUO atau kesepakatan kerja sama yang mana di dalam itu menyebutkan perjanjian kerja sama dalam hal untuk menetapkan satu buah paket ibadah umrah. nah, makanya harga dari setiap musim itu sama tidak ada perubahan itu kurang lebihnya.

faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga di Rizkia Tour & Travel Bukittinggi yaitu fasilitas dari harga pesaing. Dan itu berorintasi pada citra image positif bagi perusahaan, sehingga PT Rizkia Amanah Mandiri tidak akan memberik an harga dibawah yang standarnya pemerintah.

2. Keuntungan atau laba

Dalam menetapkan suatu harga paket, sebuah perusahaan haruslah memiliki pandangan dan pengetahuan yang luas mengenai keadaan barang atau paket, kondisi keuangan, juga hasil akhir dan suatu paket berupa laba atau keuntungan yang ingin dicapainya. Untuik mengetahui semua proses perusahaan yang baik, maka suatu usaha membutuhkan perhitungan yang tidak hanya menunjukkan pengeluaran dan pemasukan, namun juga cara-cara dalam mengelola suatu usaha dimana yang dibutuhkan sebuah kepercayaan konsumen tentang produk atau paket yang dikeluarkan dipasaran, dengan menjaga kualitas,

mutu juga harga cendrung tidak merugikan calon jamah nantinya.

Dengan demikian untuk persen dari pada keuntungan disetiap paket umrah itu bermacam-macam tapi kalau dirata-ratakan itu 5-10 persen maksimalnya dan rata-rata yang ada disetiap pilihan paket ibadah umrah Rizkia jadi masing-masing dari paket umrah Rizkia itu Berbeda-beda keuntungannya.

Dalam hal ini. Rizkia Tour & Travel Bukittinggi tidak bisa memastikan secara pasti akan mengambil keuntungan untuk perusahaan, namun kisaranya dapat diperkirakan antara 5 sampai 10 persen untuk per paket.

3. Mempertimbangkan kemampuan jamaah

Dalam menentukan harga, Rizkia tentunya akan mengunakan berbagai alat dan faktor untuk melihat dan mengukur kemampuan konsumen atau jamaah. Semakin Rizkia tahu kondisi konsumen yang dituju maka akan semakin tahu pula berapa harga jual paket yang bisa dipatokkan. Dalam hal ini biasanya Rizkia menyesuaikan agar harga tadi tetap kompotitif dan tidak memberatkan calon jama'ah kalaupun ada harga-harga atau faktor yang mempegaruhi harga yang tadi naik, Rizkia juga tidak akan menjual paket umrah ramadhan atau paket umrah dari Rizkia Tour & Travel dengan harga

yang tinggi, tetapi tetap kompotetif, terjangkau, dan tanpa mengurangi fasilitas yang ada.

Jadi perusahaan tersebut tidak dapat melakukan penaikan harga atau peningkatan harga. Tentunya hal tersebut dilakukan oleh perusahaan supaya pangsa pasar mereka tidak mati juga tidak ingin mengalami kerugian.

4. Pesaing pasar

Menentukan faktor faktor dalam penetapan harga tentunya harga mempengaruhi daya saing yang relatif terhadap pesaing. Oleh karena itu harga pesaing merupakan pertimbangan penting dalam menentukan harga. Rizkia tentunya akan melihat berapa harag yang pesaing kenakan untuk produk paket mereka. Setiap perusahaan mungkin mengenakan harga di bawah, sama atau diatas rata-rata pesaing. Dan masing-masing harga tersebut akan membawa keuntungan tersendiri pada paket.

Pada tahun 2021, Indonesia memiliki 1504 biro penyelenggaraan Umrah dan Haji Khusus dari seluruh Indonesia yang sudah didaftarkan Kementerian Agama dan menjadi Biro yang sudah memiliki izin dan resmi mampu melakukan perjalanan dan memfasilitasi masayarakat untuk melaksanakan ibdah Haji dan Umrah. sedangkan diwilayah Bukittinggi dan sekitarnya berdasarkan Simpu Kementerian

Agama Republik Indonesia menyebutkan terdapat sekitar 13 Biro Perjalanan Haji dan Umrah yang sudah berizin untuk menyelenggarakan Haji dan Umrah baik kantor pusat mapun kantor cabang.

Jika tujuan perusahaan untuk meningkatkan posisi pasar, setiap perusahaan mengenakan harga yang lebih rendah dari rata-rata pesaing, harga yang relatih murah menarik lebih banyak konsumen, harga yang sama dengan rata-rata harga pesaing bertujuan untuk menarik lebih banyak permintaan, dan Rizkia dapat lebih fokus pada aspek non harga seperti meningkatkan kualitas dan layanann pendukung. Begitu juga dengan harga yang lebih tinggi dari pesaing atau perusahaan lain. Semakin tinggi kualitas yang ditawarkan maka harga kan semakin tinggi juga.

5. Harga pasar

Setelah menentukan harga peket, maka harga yang terlalu rendah keuntungan yang didapatkan lebih kecil. Dan harga yang terlalu tinggi maka jamaah akan beralih ke perusahaan lain. hal ini harus dilakukan karena harga juga menentukan tingkat keuntungan yang didapaykan. Secara garis besar tentunya berdampak tapi bukan untuk Rizkia melainkan untuk calon jamaanya, kalau ada kenaikan harga, yang kenaikan harga tadi harus juga akhirnya ikut menaikan harga paket

umrah Rizkia itu dampaknya akan menjadi impek untuk jamaah karena yang biasanya jamaah itu sudah berangkat dengan Rizkia seharga 26 juta contohnya tapi sekarang harus 30 juta itu pun yang akan menjadi dampaknya. Tapi dari untuk Rizkia sendiri tidak, karena dari perhitungan kenaikan yang sudah ada dan juga sudah menjadi pertimbangan yang besar dari Direktur Utama dalam menerbitkan harga paket umrah yang terbaru tadi atau yang mengalami kenaikan tadi.

Dapat disimpulkan bahwa PT Rizkia Amanah Mandiri Bukittinggi tidak berdampak bagi perusahaan tapi berdampak bagi jamaah maka dari itu Rizkia memberikan penyesuain harga, seperti memberikan catatan kaki pada brosur, bahwa harga sewaktu-waktu bisa berubah atau menuliskan di brosur bahwa harga berlaku sebelum ada brosur baru.

Dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor penetapan harga paket yang paling dominan yaitu faktor fasilitas. Kerena fasilitas yang diberikan oleh PT Rizkia Amanah Mandiri jamaah merasa sangat puas atas fasilitas dan pelayanan yang diberikan. Mulai dari pelayanan pendaftaran, manasik, pengurusan perlengkapan jamaah yang disusun rapi, hotel, komsumsi, pelayanan di tanah air maupun di tanah suci nantinya.

C. Kendala dan solusi

Jadi kalau untuk soal resiko, banyak resiko sebenarnya yang sering terjadi dan yang harus dihadapi setiap tour & travel.

1. Visa

   Visa merupakan sebuah dokumen izin masuk seseorang ke suatu negara tetentu. Tanpa adanya dokumen visa maka setiap orang yang masuk ke suatu negara asing bisa dianggap ilegal, dan akan terancam dipenjara. Nah untuk meghadapi resiko tadi adapaun solusinya yaitu tentunya pihak PT Rizkia Amanah Mandiri melkukan pembelian visa dengan oknum kolega yang memiliki izin resmi dan juga trak rekor yang baik.

   ada resiko dimana visa dari pada jamaah tidak dikeluarkan atau oknum yang mengeluarkan visa menipu tour & travel tersebut.

2. Asuransi

   Keselamatan merupakan suatu keadaan aman, dalam suatu kondisi yang secara fisik dan emosional. Resiko keselamatan ini yaitu dimana jamaah yang selama dibawa untuk ibadah umrah di Tanah Suci mengalami sakit, bahkan kematian. Nah itu menjadi resiko yang harus ditanggung oleh pihak PT Rizkia Amanah Mandiri. Dan adapun solusi untuk menghadapi resiko ini apabila jamaah sakit atau meninggal dunia pihak PT Rizkia Amanah Mandiri juga akan melengkapi setiap jamaah dengan proteksi asuransi jika maka dengan proteksi asuransi jiwa yang Rizkia bayarkan tadi disetiap jamaahnya maka masing-masing

jamaah dari PT Rizkia Amanah Mandiri tidak perlu khawatir apabila terjadi satu hal dimana jamaah tadinya sakit atau meninggal dunia karena itu semua akan ditanggung dengan asuransi yang sudah kita bayarkan atau dengan proteksi tadi yang sudah diterima oleh pihak jamaah.

3. Penundaan keberangkatan

kemudian adapun juga resiko dimana sering bergantinya ketetapan tanggal dari maskapai itu berangkat baik ke Madinah ataupun kembali ke Indonesia. dan kalau adanya perubahan tanggal dari maskapai tersebut, nah biasanya dari jauh-jauh hari kita sudah sampaikan kepada jamaah bahwa penerbangan yang kita lakukan ditanggal sekian, bulan sekian, apabila terjadi perbuahan maka secepatnya kita juga mengabarkan dan memberitahukan jamaah apa yang menjadi alasan kenapa kok tanggal pemberangkatannya berubah. Itu soulusinya.

Jadi cara menghadapi Resiko yang ada di Rizkia ada tiga cara yaitu melakukan pembelian visa dengan oknum yang berizikan resimi. Yang kedua memberikan asuransi kepada jamaah dan yang ketiga memberitahu jamaah semisalnya ada perubahan maskapai

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa faktor yang menentukan dalam penetapan harga diantaranya faktor fasilitas,

keuntungan atau laba, mempertimbangkan kemampuan jamaah dan pesaing pasar. Dari semua faktor yang paling dominan atau yang paling penting dalam menetapkan harga adalah faktor fasilitas dan pesaing pasar. Yang pertama fasilitas, Kerena fasilitas yang diberikan oleh PT Rizkia Amanah Mandiri jamaah merasa sangat puas atas fasilitas dan pelayanan yang diberikan. Mulai dari pelayanan pendaftaran, manasik, pengurusan perlengkapan jamaah yang disusun rapi, hotel, komsumsi, pelayanan di tanah air maupun di tanah suci nantinya. Yang kedua pesaing pasar. Karena pesaing pasar yang ada di PT Rizkia Amanah Mandiri melihat berapa harga yang pesaing kenakan untuk setiap produk paket Rizkia. pada umumnya di Indonesia banyak sekali perusahaan-perusahaan yang saling bersaing untuk dapat menguasai pasar sehingga mereka mendapatkan keuntungan yang maksimal. Dan oleh karena itu, orang yang berbisnis harus mempunyai cara untuk dapat menguasai pasar dan mengalahkan pesaingnya. Secara umum, semakin kuat dorangan bersaing maka akan semakin rendah laba yang mungkin dapat dicapai perusahaan dalam kegiatan tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian tentang faktor-faktor dalam penetapan harga paket ibadah umrah pada PT Rizkia Amanah Mandiri adalah fasilitas, keuntungan dan laba, mempertimbangkan kemampuan jamaah, pesaing dan harga paket. Dari semua faktor-faktor penetepan harga paket umrah yang paling dominan atau yang sering digunakan PT Rizkia Amanah Mandiri dalam faktor-faktor penetapan harga paket umrah yaitu fasilitas. Kerena fasilitas yang diberikan oleh PT Rizkia Amanah Mandiri jamaah sangat merasa puas atas fasilitas dan pelayanan yang

diberikan PT Rizkia Amanah Mandiri. Mulai dari pelayanan pendaftaran, manasik, pengurusan perlengkapan jamaah yang disusun rapi, hotel, komsumsi, pelayanan di tanah air maupun di tanah suci nantinya.

Kendala-kendala yang dihapai PT Rizkia Amanah Mandiri dalam faktor-faktor penetapan harga paket ibadah umrah yaitu visa. Karena tanpa adanya visa maka calon jamaah tidak bisa berangkat ke tanah suci atau ke suatu negara. Sedangkan untuk kendala yang kedua Asuransi. Karena asuransi sangat penting dalam keselamatan jamaah. Sedangkan kendala yang ketika pemberangkatan atau penundaan. Karena jika ada perubahan jadwal keberangkatan calon jamaah ke tanah suci pihak Rizkia akan memberitahukan informasi kepada calon jamaah.

B. Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan PT Rizkia Amanah Mandiri terkait Fktor-faktor penetapan haraga paket ibadah umrah sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pihak Rizkia Tour & Travel dapat mempertahankan tenaga kerja yang berkualitas dan lebih meningkatakan tentang faktor-faktor penetapan harga paket dapat diberikan kepada jamaah umrah
2. Untuk Rizkia tour & travel diharapkan untuk selalu mempertahankan citra perusahaan dengan melakukan inovasi-inovasi dalam pemasaran dan bagi seluruh karyawan PT Rizkia Amanah Mandiri agar saling menjaga solidaritas sehingga kerja

sama tim mencapai target yang maksimal dan sesuai yang diharapkan.

3. Kepada pihak Rizkia tour & travel untuk selalu meningkatkan tentang faktor-faktor penetapan harga paket dapat meningkat dari tahun ke tahun

DAFTAR PUSATAKA

Abdul Rahman Al-Zaziri, 1996, *fiqih Empat Madzab Bagian Ibadah (Puasa, Zakat, Haji, Kurban)*, Jakarta: Darul Ulum Press

Abdurrahmat Fathoni, 2006, *Meteologi Pebelitian dan Teknik Penyusanan Skripsi*, Jakrta: Reneka Cipta

Adiwarman A Karim, 2003, *ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: IIIT Indonesia

Adiwarman A.Karim., 2001, *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontenporer*,Jakarta :Gema Insani

Al-qur'an Hud (11):58

Dedi Mulyadi, S.P. 2015, *Analisais Penetpan Harga Dalam Produksi Pesanan Pada Usaha Kue Cake.* Jural Ilmiah Solusi, Universitas Singaper bangsa Karawang, ISSN:1119

Departemen Agama Republik Indonesia, 2008, *Al-Qur'an dan Terjemahan,* Bandung: Diponogoro

Fandy Tjiptono,2007, *Strategi Pemasaran,* Edisi ke 2, Yogyakarta: Andi

Harper W. Boyd, Jr, Orville C. Walker, Jr, 2016, *Marketing Management, A Strategic Approach, IIIions: Richard D. Irwin*

HR. Ibnu Majalah nomor 2893, Fadhila Umroh.

Imam Al-Gazali, 2017, *Rahasia Haji & Umra,* Beirut: Maktabahal' Asriyah

Justis G Longenecker, 2001, Dkk, *kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil,* Buku ke 2, Jakarta:PT. Salembang Patria

Kemenag RI, 2021, benahi" *Biaya tetap umrah"* Jakarta

Kemenag RI, 2015, "Standar Pelayanan" Jakarta

Muhibbuthabary, 2012, *Fiqh Amal Islam* (Bandung : Cipta pusaka Media Perintis, Cet. 1

Muslim, *Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Kaldun.*

Nonia Kun Nur Jannah, 2019, *penetapan harga umrah,* Surabaya: Universitas Sunan Ampel Surabaya

Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia No 8 Tahun 2018, *Bab V pelayanan pasal 13*

Pusat pengakajian dan pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

Riki Martusa, L, A. 2012, *Penerapan Biaya Standar Terhadap Pengendalian Biaya Produksi,* studi kasus CV. Sejahtera Bandung. Jurnal akuntabilitas

Riki Martusa, M, J. 2010, *Evaluasi Biaya Standar Dalam Pengendalian Biaya Produksi,* Studi Kasus: UKM Semarang

Sugiyono 2013, *metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D,* Bandung:Alfabets

Suhardi Sigit, 2000, *Manajemen Pemasran,* Yogyakarta: UTS

Sukmadinata, n. S. (2007). *Metode penelitian pendidikan.* Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

Thamrin Abdullah, 2012, *Manajemen Pemasaran,* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Tim Reality, 2008, *kamus Terbaru Indonesia Dilengkapi Ejaan yang Besar*, Jakarta: PT. Reality Publisher

Wibobo, L, A. Usaha Jasa Pariwisata, Bandung: Universitas Pendisikan Indonesia