

**PENETAPAN BIAYA HAJI FURODA DALAM PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus PT. Taysir Tour dan Travel
Palembang)**

Firmansyah

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Email: firmansyahsmart1@gmail.com

Abstrak

Fenomena tingginya biaya haji furoda yang menjadi perhatian, mengingat jalur haji furoda merupakan alternatif ibadah haji dengan visa undangan dari Pemerintah Arab Saudi di luar kuota resmi Indonesia, yang pelaksanaannya dilakukan oleh Penyelenggara Ibadah Haji Khusus (PIHK) seperti PT. Taysir Tour dan Travel Palembang. Penetapan biaya yang tinggi menimbulkan pertanyaan terkait kesesuaiannya dengan prinsip hukum ekonomi syariah, khususnya mengenai aspek keadilan, keridhaan, dan kejujuran dalam transaksi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji sistem penetapan biaya haji furoda di PT. Taysir Tour dan Travel Palembang serta menilai kesesuaiannya dengan prinsip hukum ekonomi syariah. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan field research, mengumpulkan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penetapan biaya haji furoda didasarkan pada perhitungan biaya operasional dan persaingan pasar. Dari perspektif hukum ekonomi syariah, penetapan biaya tersebut telah sesuai dengan prinsip keridhaan, keadilan, dan kejujuran. Hal ini ditunjukkan oleh kesepakatan harga antara pihak travel dan jamaah, tidak merugikan pihak manapun, serta tidak terjadi manipulasi harga setelah kesepakatan awal. Dengan demikian, penetapan biaya haji furoda oleh PT. Taysir Tour dan Travel Palembang mencerminkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah yang mengedepankan keadilan dan transparansi dalam transaksi.

Kata Kunci: Penetapan Harga, Haji *Furoda*.

Abstract

The phenomenon of high cost of furoda hajj is a concern, considering that the furoda hajj route is an alternative hajj pilgrimage with an invitation visa from the Saudi Arabian Government outside the official quota of Indonesia, which is implemented by Special Hajj Pilgrimage Organizers (PIHK) such as PT. Taysir Tour and Travel Palembang. The determination of high costs raises questions regarding its compliance with the principles of Islamic economic law, especially regarding the aspects of justice, consent, and honesty in transactions. The purpose of this study was to examine the system of determining the cost of furoda hajj at PT. Taysir Tour and Travel Palembang and assess its compliance with the principles of Islamic economic law. The study used a descriptive qualitative method with a field research approach, collecting data through observation, in-depth interviews, and field documentation. The results of the study showed that the system of

determining the cost of furoda hajj is based on the calculation of operational costs and market competition. From the perspective of Islamic economic law, the determination of these costs is in accordance with the principles of consent, justice, and honesty. This is indicated by the price agreement between the travel agency and the congregation, does not harm any party, and there is no price manipulation after the initial agreement. Thus, the determination of the cost of furoda hajj by PT. Taysir Tour and Travel Palembang reflects the values of sharia economic law which prioritizes justice and transparency in transactions.

Keyword: Pricing, Furoda Hajj.

A. PENDAHULUAN

Haji adalah perjalanan ibadah ke Tanah Suci yang merupakan salah satu rukun Islam. Ini wajib dilakukan setidaknya sekali seumur hidup bagi yang mampu secara finansial.¹ Indonesia mayoritas masyarakat beragama islam, keinginan masyarakat di Indonesia dalam pelaksanaan haji begitu besar sampai mereka berantri-antri puluhan tahun untuk menunggu antrian. saat ini ada paket khusus yang dikeluarkan yang disebut dengan haji *furoda* yang mana mereka memberikan sarana bahwa di tahun itu mereka mendaftar tahun itu juga mereka berangkat. Haji *Furoda* merupakan haji yang dilakukan secara mandiri dengan visa yang diperoleh melalui undangan dari Pemerintah Kerajaan Arab Saudi di luar kuota visa haji yang sudah dijatahkan kepada Kemenag RI atau bisa juga disebut dengan haji non kuota.² Dalam hal ini haji *furoda* menjadi alternatif bagi masyarakat yang ingin berhaji tanpa harus menunggu antrian panjang seperti pada haji reguler.

Haji *furoda* diselenggarakan oleh pihak swasta PIHK Penyelenggara Ibadah Haji Khusus dan tidak termasuk dalam sistem kuota nasional yang dikelola oleh Kementerian Agama Republik Indonesia. Meskipun keberangkatan haji *furoda* secara umum tidak dilarang, keberadaannya menimbulkan tantangan dalam aspek pengawasan, perlindungan konsumen, dan kepastian hukum. Salah satu isu krusial yang mencuat adalah penetapan biaya yang tinggi dan tidak seragam, bahkan dalam beberapa kasus, mencapai lebih dari dua kali lipat biaya haji khusus.³ Masyarakat ekonomi standar banyak mengeluh mengenai biaya haji *furoda* karena biayanya yang sangat tinggi akan tetapi ini menjadi solusi bagi masyarakat yang tergolong kaya untuk memudahkan mereka melaksanakan ibadah haji tanpa antrian.

Dari berbagai literatur terdahulu, dapat ditemukan perbedaan signifikan dengan artikel yang akan ditulis, diantaranya penelitian yang ditulis oleh Firda

¹ Fitriyatul Islamiyah, Awaludin Pimay, and Abdul Rozaq, "Pencegahan Culture Shock Jamaah Haji Tahun 2023 Oleh Kementrian Agama Kabupaten Demak," *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan* 18, no. 5 (2024): 3317–34.

² Yuyu Wahyudin, Testru Hendra, and Mawardi Abdullah, "Analisis Program Undangan Khodim Al-Haromain Al-Syarifain Mengenai Pelaksanaan Ibadah Haji Dan Umrah," *Jurnal Al Ashriyyah* 10, no. 01 (2024): 123–34.

³ Haramainku, "Pengertian Haji Furoda, Biaya, Dan Kelebihannya," PT. Kartika Utama, 2025, <https://haramainku.com/blog/detail/163/pengertian-haji-furoda-biaya-dan-kelebihannya>.

Minatika dan Abdul Sattar (2025)⁴ dalam artikel Komersialisasi Visa Haji *Furoda* di PIHK Kota Semarang membahas aspek komersialisasi dan dampak biaya haji *furoda*, termasuk kerugian yang dialami jamaah akibat praktik penyelenggaraan yang kurang optimal. Penelitian ini memberikan perspektif kritis terhadap dinamika biaya dan pelayanan dalam haji *furoda*. Persamaannya dengan Penelitian ini ialah sama-sama membahas tentang penetapan biaya haji *furoda* sedangkan pada Penelitian ini tidak hanya membahas tentang biaya haji *furoda* tetapi juga melihat bagaimana perspektif hukum ekonomi Syariah. Inilah pembaharuan yang ingin penulis tawarkan.

Ustadz Ahmad Idris Kailany selaku Direktur perusahaan PT.Taysir Tour dan Travel mengenai biaya haji *furoda*,⁵ ujanya biaya haji *furoda* saat ini sangat tinggi dan menjadi yang paling mahal di banding dengan haji yang lainnya. Saat ini, biaya haji *furoda* bervariasi mulai dari \$ 20.000 atau setara dengan Rp300 juta hingga \$ 27.000 atau setara dengan Rp400 juta. Mengenai perbedaan dari segi biaya haji *furoda* tergantung dengan perusahaan travel yang menyelenggarakannya dan tergantung kategori paket haji *furoda* tersebut. Penetapan biaya haji *furoda* cenderung jauh lebih tinggi dibandingkan dengan haji reguler atau haji khusus (plus). Biaya ini meliputi berbagai komponen seperti visa khusus, tiket pesawat, akomodasi, dan layanan eksklusif lainnya. Tingginya biaya ini menimbulkan pertanyaan terkait keadilan dan keabsahan penetapan biaya tersebut dari perspektif hukum ekonomi syariah.

B. METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan (field research) yang bertujuan untuk menggambarkan secara rinci sistem penetapan biaya haji *furoda* di PT. Taysir Tour dan Travel Palembang serta menilai kesesuaiannya dengan hukum ekonomi syariah. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara mendalam dengan pihak terkait, dan dokumentasi untuk memperoleh data primer dan sekunder yang relevan. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara kualitatif melalui proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan untuk menghasilkan gambaran yang sistematis dan komprehensif mengenai praktik penetapan biaya dan tinjauan hukum ekonomi syariahnya.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Penetapan Biaya Haji Furoda di PT.Taysir Tour dan Travel Palembang

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi penjual. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga atas

⁴ Firda Minatika and Abdul Sattar, "KOMERSIALISASI VISA HAJI FURODA DI PIHK KOTA SEMARANG," *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan* 19, no. 1 (2025): 153–67.

⁵ Firmansyah, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penetapan Biaya Haji Furoda" (Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2024).

sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan keuntungan.⁶ Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli.⁷ Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin.

Menetapkan harga untuk biaya haji *furoda* di PT.Taysir Tour dan Travel Palembang memiliki peran penting dalam berkembangnya perusahaan travel karena selain mengambil laba untuk perusahaan, laba yang diambil dari penjualan juga biasa digunakan sebagai pengembangan dari perusahaan sehingga harus diperhitungkan benar laba yang didapat. Setelah melakukan wawancara kepada pegawai di PT.Taysir Tour dan Travel didapat bahwa sistem yang digunakan dalam menetapkan harga yang digunakan ada 2 yaitu penetapan harga berdasarkan biaya dan berdasarkan persaingan.

1. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

Penetapan harga dalam Islam memberi kebebasan kepada pemeluknya untuk menentukan harga jual selama tidak merugikan pembeli.⁸⁹ Karena itu, penetapan harga jual dalam Islam biasanya diserahkan kepada kesepakatan antara penjual dan pembeli. Prinsip dasar dalam Islam mengenai transaksi jual beli adalah kesepakatan antara penjual pembeli atas dasar suka sama suka, seperti yang ditetapkan dalam Al-Qur'an Surah An-Nisa ayat 29:

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

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Berdasarkan ayat diatas dapat dijelaskan bahwa penetapan harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa di mana kesepakatan tersebut diridai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar,

⁶ Wandy Zulkarnaen, "Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Terhadap Rema Laundry Dan Simply Fresh Di Jalan Cikutra Bandung)," *Ilmiah Manajemen Ekonomi Dan Akutansi* VOL. 2 NO., no. 1 (2018): 106–26, <https://doi.org/10.24198/agrikultura.v32i2.33330>.

⁷ Martina Anggarwati Halimah and Rosi Devi Yanti, "Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Produk Kilat Khusus Mitra Korporat Kantor Pos Purwokerto," *Jurnal Ecoment Global* 5, no. 1 (2020): 70–79, <https://doi.org/10.35908/jeg.v5i1.916>.

⁸ Muhammad Birusman, "Harga Dalam Perspektif Islam," *Mazahib* 4, no. 1 (2017): 86–99.

⁹ Khodijah Ishak, "Penetapan Harga Di Tinjau Dalam Persepektif Islam," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* 11, no. 1 (2017): 1–14, http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI.

atau sama dengan nilai barang atau jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

Suatu perusahaan untuk mencapai keuntungan yang diinginkan memerlukan suatu harga yang menjadi landasan dalam memperoleh keuntungan. Harga hendaklah didasarkan atas permintaan pembeli sebagaimana melalui mekanisme pasar.¹⁰ Biaya produksi harus masuk perhitungan, karena jika perusahaan menjual produknya lebih rendah dari pada biaya untuk memproduksi atau memasarkan produk itu, perusahaan tidak akan bisa bertahan hidup lama (*survive*), dan perusahaan yang membebankan harga jauh lebih tinggi dari biaya produksi dan pemasaran yang efisien tidak lain berarti meminta bisnis mereka direbut oleh para saingan yang lebih realistis.

Metode penetapan harga berdasarkan biaya ini merupakan cara yang digunakan PT.Taysir Tour dan Travel dalam menentukan harga paket haji dan umroh. terutama dalam penetapan biaya haji *furoda* yang begitu mahal mencapai 300-400 juta. Penentu harga dalam metode ini dilihat dari aspek biaya. Harga yang ditetapkan perusahaan ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead dan laba.

Biaya yang ditetapkan perusahaan berdasarkan fasilitas yang di dapatkan jamaah mulai dari akomodasi sampai visa *furoda*. Secara lebih lengkap, jamaah akan mendapatkan fasilitas: tak perlu antre, visa *furoda*, tiket pesawat, hotel bintang 5, maktab haji khusus *furoda*, hotel transit di Mina, tenda AC di Arafah dan fasilitas lainnya. ada beberapa faktor komponen biaya haji *furoda* mahal yaitu Visa *Furoda* \$ 12.000 kisaran 186 juta , Tiket Pesawat \$ 3.000 kisaran 46 juta, tempat penginapan hotel bintang 5 \$ 4.000 kisaran 62 juta, Konsumsi \$ 1.000 kisaran 15 juta yang mana konsumsi yang didapatkan jamaah 3 kali sehari, transportasi bus selama di Makkah dan Madinah kisaran 10 juta, fasilitas perlengkapan dari travel kisaran 2 juta itulah beberapa Komponen yang besar membuat biaya haji *furoda* mahal. Jika di akumulasikan lebih kurang totalnya 321 juta, biasanya keuntungan normal yang diperoleh oleh pihak travel kisaran 20-30 juta dari harga 360 juta.

Berdasarkan harga yang ditetapkan oleh PT.Taysir Tour dan Travel dalam menetapkan biaya haji *furoda* disesuaikan dengan biaya produksi yang diperlukan, itulah yang membuat biaya haji *furoda* sangat mahal dibandingkan haji reguler akan tetapi walaupun biaya haji *furoda* sangat tinggi hal ini sesuai fasilitas yang didapatkan jamaah yang sangat mewah. Berdasarkan hal tersebut penetapan harga yang dilakukan di PT.Taysir Tour dan Travel ini dapat dikatakan berorientasi pada biaya produksi full costing, yaitu harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran.¹¹ Sehingga hal itu dapat menutupi biaya langsung, biaya overhead, dan laba.

2. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan

¹⁰ Jamaliah Abdul Majid et al., "Strategi Penetapan Harga," *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis* 16, no. 2 (2015): 39–55.

¹¹ C Oentoe, "Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Variable Costing," *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen Bisnis Dan Akutansi (EMBA)* 1, no. 3 (2013): 599–605.

Penetapan harga berdasarkan persaingan adalah strategi penetapan harga yang dilakukan dengan memperhatikan harga yang ditetapkan oleh pesaing yang menjual produk atau jasa sejenis.¹² Strategi ini bertujuan agar perusahaan dapat menetapkan harga yang kompetitif sehingga dapat menarik konsumen dan bertahan di pasar yang penuh persaingan¹³ Selain menetapkan harga berdasarkan biaya, sistem lain yang digunakan oleh perusahaan PT Taysir Tour dan Travel yaitu dengan berdasarkan persaingan. Sistem ini merupakan cara menetapkan harga atas dasar persaingan, yaitu melihat apa yang dilakukan pesaing.

Hal ini didasarkan dari data PT. Taysir Tour dan Treavel. Kita menyesuaikan, karena memang harga paket haji furoda ini sangatlah mahal sehingga ada perbandingan harga, misalnya di perusahaan travel lain sekian jadi kita matoknya sekian. Kadangkala kita memang ada perbandingan harga dengan perusahaan travel lain seperti Travel El Fajr Tour dan Travel¹⁴ yang berlokasi di sako mereka menetapkan harga haji furoda sebesar \$ 25.000 kisaran 388 juta rupiah dan Travel PT. Zafa Mulia Mandiri¹⁵ yang berlokasi di Angkatan 45 mereka menetapkan harga haji furoda mulai \$ 22,450 kisaran 350 juta rupiah, yang dalam hal ini setiap travel menetapkan harga haji furoda di atas 300 juta rupiah dan terkadang juga dalam paket umroh dan haji di travel kami terdapat promo, tergantung musimnya, promo yang dilakukan pihak taysir pada saat musim sepi atau musim sekolahan. hal ini bertujuan supaya orang-orang tertarik mendaftarkan haji dan umroh di travel kami.

Berdasarkan data diatas menunjukkan bahwa salah satu penetapan harga haji furoda yang dilakukan di PT.Taysir Tour dan Travel yaitu berdasarkan persaingan dengan metode market pricing (harga sama atau mendekati harga biaya haji furoda diperusahaan lain) dan loss leader pricing (penetapan harga dengan sistem promosi pada harga paket haji dan umroh tertentu). Informan memang tidak mengatakan secara langsung bahwa harga yang ditetapkan berdasarkan persaingan, namun hal ini dapat dilihat dari cara yang ada digunakan untuk menarik minat masyarakat yaitu dengan memberikan promo ataupun diskon dengan syarat tertentu lumrah digunakan, hal ini dimaksudkan untuk memikat jamaah agar tertarik dengan paket haji dan umroh di PT.Taysir Tour dan Travel. Metode tersebut merupakan metode penetapan harga berdasarkan persaingan loss leader pricing¹⁶ merupakan strategi manajemen harga yang memilih satu atau beberapa item dengan harga di bawah biaya, dengan tujuan untuk mendatangkan pelanggan yang akan membeli barang dan

¹² Verina H. Secapramana, "Model Dalam Strategi Penetapan Harga," *Ubaya* 9, no. 1 (2020): 30–43, <http://repository.ubaya.ac.id/45>.

¹³ Azmiani Batubara and Rahmat Hidayat, "Pengaruh Penetapan Harga Dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Tiket Pada PSA Mihin Lanka Airlines," *Ilman* 4, no. 1 (2016): 14.

¹⁴ Yayasan El-fajr palembang, "Program-Program El-Fajr Tour Dan Travel," Yayasan El-fajr Palembang, 2024, <https://yayasanelfajr.com/el-fajr-travel-tour-dan-umroh/>.

¹⁵ Redaksi Medconas, "Zafa Tour And Trevel : Setiap Pekan Ada Keberangkatan Jamaah Umroh," www.medconas.com, 2024, <https://zafatour.biz.id/tentang-zafa-tour/>.

¹⁶ Siti Nurseha, "Hubungan Antara Persepsi Konsumen Terhadap Loss Leader Pricing Dengan Keputusan Pembelian Konsumen Pada Alfamart: Studi Kasus Cabang Lagoa Jakarta Utara' Skripsi" (2007).

jasa lain yang menguntungkan. dalam hal ini dengan harapan jamaah datang membeli produk paket haji dan umroh dengan harga yang tetap.

Tinjauan Hukum Ekonomi Syari'ah terhadap Penetapanj Biaya Haji Furoda

Penelitian ini akan mengkaji penetapan biaya haji furoda di PT.Taysir Tour dan Travel ditinjau dari Hukum Ekonomi Syariah sebagai berikut :

A. Harga Berdasarkan Keridhaan

Pandangan Islam terhadap mekanisme penetapan harga berangkat dari ketentuan Allah bahwa perniagaan harus dilakukan atas dasar suka sama suka atau rela sama rela.¹⁷ cara mengetahui keridhaan Dengan adanya lafadz yang jelas menunjukkan keridhaan, yaitu dengan adanya lafadz ijab dan qabul antara kedua belah pihak. Apabila telah terjadi akad, berupa ijab dan qabul, maka itu menunjukkan adanya keridhaan antara kedua belah pihak. Prinsip ar-ridha merupakan segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak termasuk dalam hal penetapan harga.¹⁸ Sebelum terjadi transaksi, idealnya pihak perusahaan dan jamaah berada pada posisi yang sama, baik menyangkut pengetahuan tentang biaya haji ataupun umroh tersebut. Sehingga ketika terjadi deal pihak perusahaan maupun pelanggan benar-benar ridha.

Hasil data dari pihak PT Taysir Tour dan Travel menyatakan bahwa Dari awal para pelanggan sudah tahu dan kebanyakan mereka sudah survei terlebih dahulu, walaupun misalnya harga paket haji dan umroh kami lebih mahal tapi kita jelaskan kelebihan paket haji dan umroh kami. Bisa jadi di travel lain biaya lebih murah tapi fasilitas yang didapat sama aksesnya kita beda. Untuk membuktikan pernyataan dari pihak perusahaan travel, dari pihak jamaah juga meyakini para jamaah bandingkan dulu biaya haji dengan perusahaan travel lain. Terus tanya-tanya juga ke jama'ah yang sudah pernah berangkat haji, dan mereka bilang puas. Saya juga ga ada kendala dalam kesepakatan harga. Akhirnya saya putuskan untuk membeli produk haji di sini

Berdasarkan data dari pegawai Travel dan jamaah tersebut dapat diketahui bahwa jamaah mencari informasi tentang harga paket haji dan umroh yang akan mereka pilih, baik dari segi fasilitas yang ia dapatkan maupun harga yang ada di perusahaan travel lain. Pihak perusahaan juga menyatakan bahwa jamaah sudah mencari informasi dan membandingkan harga, untuk itu perusahaan akan menyampaikan kelebihan dan perbedaan fasilitas yang ditawarkan dari perusahaan lain. Hal ini menunjukkan bahwa kedua belah pihak telah memiliki pengetahuan tentang harga paket haji dan umroh dari perusahaan tersebut, sehingga saat terjadi transaksi kesepakatan harga kedua belah pihak dilandaskan rela sama rela atau ridha.

¹⁷ Devid Frastiawan Amir Sup, Selamet Hartanto, and Rokhmat Muttaqin, "Konsep Terminasi Akad Dalam Hukum Islam," *Ijtihad : Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam* 14, no. 2 (2020): 137–52, <https://doi.org/10.21111/ijtihad.v14i2.4684>.

¹⁸ Lely Shofa Imama, "Konsep Dan Implementasi Murabahah Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah," *IQTISHADIA: Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah* 1, no. 2 (2015): 221, <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v1i2.482>.

Berdasarkan hasil analisis Penelitian tersebut dapat diketahui bahwa jika ada permasalahan atau komplain, pihak perusahaan travel akan memberikan pelayanan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Hal tersebut membuat jama'ah merasa puas dan yang menyatakan tidak menyesal telah memilih perusahaan travel tersebut. dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa mekanisme penetapan harga yang dilakukan telah sesuai hukum ekonomi syariah yang berbasis keridhaan.

B. Harga Berdasarkan Keadilan

Harga yang setara atau adil (*tsaman al-mitsl*) adalah harga standar yang berlaku dalam pasar, dan secara umum dapat diterima sebagai sesuatu yang setara bagi barang-barang atau barang-barang yang serupa pada waktu dan tempat yang khusus.¹⁹ Singkatnya, harga yang adil adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas, yakni pertemuan antara kekuatan permintaan dengan penawaran.²⁰

Harga yang adil menurut Ibn Taimiyyah adalah Nilai harga di mana orang-orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual ataupun barang-barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu tertentu Dalam membahas harga yang adil.²¹ Harga yang adil dalam Islam berhubungan dengan prinsip *lâ dharar*, yakni tidak melukai dan tidak merugikan orang lain.²² Penetapan harga berbasis keadilan akan mencegah terjadinya kerugian dan tindakan kezaliman atau menzalimi jamaah maupun perusahaan travel. Harga yang adil merupakan harga standar yang berlaku dalam pemerintah dan perusahaan, dan secara umum dapat diterima sebagai sesuatu yang setara bagi harga paket haji *furoda*.

Berdasarkan hasil data dengan pegawai PT Taysir Tour dan Travel, menyatakan bahwa pihak travel mereka menyesuaikan, karena memang biaya haji furoda itu kira-kira sesuai tidak dengan fasilitas yang didapatkan jamaah. Tapi kita memang ada perbandingan harga, misalnya di sana sekian jadi kita matoknya sekian. Kadangkala kita memang ada perbandingan harga dengan perusahaan lain jadi biar tahu harga pasaran itu seperti apa. Sedangkan dari pihak jamaah mengatakan bahwa biaya haji yang ditawarkan oleh travel taysir standard, biayanya

¹⁹ Asfira Yuniar et al., "Asas Keadilan Berekonomi Dalam Transaksi Jual Beli Online," *Jurnal Iqtisaduna* 7, no. 2 (2021): 128–30.

²⁰ Ferrel Christian Verrelie and Agustiono, "Pengaruh Mediasi Kepuasan Konsumen Pada Hubungan Antara Persepsi Kualitas Layanan , Persepsi Keadilan Harga , Dan Loyalitas Di Excelso Surabaya," *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (JIMBI)* 5, no. 2 (2024): 311–19, <https://doi.org/10.31289/jimbi.v5i2.5342>.

²¹ St Fatimah et al., "Penetapan Harga Menurut Ibnu Taimiyah," *Jurnal Ekonomi Syariah* 2, no. 1 (2023): 45–59, <https://doi.org/10.35905/rikaz.v2i1.6698>.

²² Marzuki Marzuki and Marzuki Marzuki, "Aktualisasi Prinsip Keadilan Pada Akad Murabahah Dalam Menetapkan Margin Keuntungan Di Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 10, no. 1 (2024): 709, <https://doi.org/10.29040/jiei.v10i1.11936>.

juga tidak terlalu jauh beda dengan perusahaan travel lain, mungkin fasilitas produk haji yang ditawarkan berbeda tapi tidak jauh beda dan juga disini pelayanannya bagus, intinya travel ini rekomendasi buat yang mau berhaji dan umroh.

Berdasarkan data tersebut, secara garis besar biaya haji furoda yang ditetapkan perusahaan Taysir telah memenuhi kriteria harga yang adil, karena harga yang ditetapkan sesuai dengan harga standar yang diterima secara umum serta kedua belah pihak tidak merasa dirugikan ataupun terzalimi. Berdasarkan hasil analisis data penelitian, Peneliti menemukan bahwa jamaah tidak merasa dirugikan, tidak terzalimi, dan menilai bahwa biaya yang ditetapkan sepadan dan tidak jauh berbeda dengan perusahaan travel yang lain.

Berdasarkan penjelasan diatas, hasil temuan di lapangan terhadap besaran penetapan biaya haji furoda di PT.Taysir Tour dan Travel menunjukkan bahwa biaya yang ditetapkan PT.Taysir Tour dan Travel telah memenuhi kriteria harga yang adil jika dilihat tinjauan hukum ekonomi syariah. Hal ini juga didukung dari hasil data terhadap pegawai PT. Taysir Tour dan Travel yang menunjukkan bahwa biaya yang ditetapkan sesuai biaya standar haji furoda di perusahaan travel lain, jamaah tidak merasa terbebani dengan biaya yang telah ditetapkan, karena kesesuaian fasilitas yang didapatkan.

C. Harga Berdasarkan Kejujuran

Kejujuran merupakan tonggak dalam kehidupan masyarakat yang beradab. Setiap orang hendaknya dapat bersikap jujur karena kejujuran dapat mendatangkan ketentraman hati, menghilangkan rasa takut, dan mendatangkan keadilan.²³ Nilai kejujuran mendorong transparansi terhadap kualitas produk yang dihasilkan.²⁴ Pentingnya kejujuran dalam berbisnis dikemukakan dalam hadits yang artinya: *“Muslim itu adalah saudara muslim. Tidak boleh bagi seorang muslim, apabila ia berdagang dengan saudaranya dan menemukan cacat, kecuali diterangkannya.*

Cara mengetahui harga yang berbasis kejujuran ialah dengan cara menyampaikan kelebihan dan kekurangan barang tersebut sesuai dengan keadaannya dan tidak berbohong dalam melakukan transaksi jual beli.²⁵ Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat luas. Kejujuran merupakan bagian penting segala kegiatan usaha, dengan nilai kejujuran yang terjaga baik maka

²³ Citra Andarani, Achmad Abubakar, and Halimah Basri, “Prinsip Kejujuran Dalam Jual Beli Menurut Perspektif Al-Qur’an,” *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* 2, no. 23 (2023): 2535–46.

²⁴ Aang Khunaifi, “Aktualisasi Pemasaran Syariah,” *MIYAH: Jurnal Studi Islam* 12, no. 1 (2017): 52–71, <http://ejournal.inkafa.ac.id/index.php/miyah/article/view/30>.

²⁵ Busrin Raihana Mas’ud and Asrini Asrini, “Nilai Kejujuran Dalam Penetapan Harga Jual Restoran Online Grabfoof,” *Jurnal Akmen* 21, no. 1 (2024): 134–44.

pelaku usaha akan mendirikan rasa kepercayaan terhadap orang lain dan menjadi modal penting bagi kelangsungan usaha.

Dalam konteks kejujuran dalam Islam, harga yang telah ditetapkan sebelumnya tidak bisa dinaikkan dengan alasan kenaikan permintaan.²⁶ Begitu harga sudah ditetapkan, walaupun apa yang terjadi termasuk harga jual tetap dan tidak boleh dinaikkan.²⁷ Dengan demikian, hukum permintaan dan penawaran yang mempengaruhi harga tidak sepenuhnya berlaku. Kejujuran merupakan bagian penting segala kegiatan usaha, dengan nilai kejujuran yang terjaga baik maka pelaku usaha akan mendirikan rasa kepercayaan terhadap orang lain dan menjadi modal penting bagi kelangsungan usaha. Rasulullah menjadi pedagang sukses yang mendapat gelar Al-Amin karena kejujurannya. Prinsip kejujuran inilah yang harus diterapkan dalam sebuah transaksi termasuk dalam hal penetapan harga.

Hasil data dari pihak manajer marketing PT Taysir Tour dan Travel menyatakan bahwa kelebihannya kita sampaikan kepada para jamaah saat mereka menanyakan biaya haji maupun umroh. Adapun kelebihan haji furoda ini yaitu walaupun harganya yang sangat mahal akan tetapi hal ini sesuai dengan fasilitas yang jama'ah dapatkan sangat mewah seperti tiket pesawat keberangkatan dan pulang Internasional, visa dan tasreh haji, hotel bintang 5 dan transportasi, konsumsi perjalanan, Maktab VVIP armuzna tafweej, pembimbing, air zam-zam, asuransi dan lain sebagainya. Sedangkan mengenai kendala haji furoda di visa karena terkadang visa furoda nya keluar 1 minggu sampai 1 bulan sebelum keberangkatan, apabila visanya tidak keluar atau kuota nya sudah penuh maka jamaah haji furoda tidak bisa berangkat di tahun itu dan kemungkinan keberangkatannya dialihkan tahun depan dan terkadang juga tiket pesawatnya hangus karena faktor visa furoda tidak keluar

Berdasarkan data di atas, pihak perusahaan travel menyatakan bahwa untuk menarik perhatian para jamaah dengan menyampaikan kelebihan serta menyampaikan kekurangan atau kendala yang berkenaan dengan fasilitas yang didapatkan. Dampak dari prinsip kejujuran seharusnya para jamaah tidak pernah merasa dirugikan serta tidak ada keluhan tentang janji-janji yang diucapkan, karena produk haji dan umroh yang disepakati dalam kontrak tidak ada yang dimanipulasi atau dikurangi.

Selain melihat dari segi kesesuaian harga yang berbasis kejujuran juga dapat dilihat dari harga yang konsisten, yaitu penetapan harga jual yang telah diniatkan sejak awal akan tetap dipertahankan harga jualnya agar tercipta kepastian dan pihak perusahaan akan memenuhi ketentuan

²⁶ Fatmawati Gunartin, "Strategi Pemasaran Home Industry Tempe Dalam," *Pekobis : Jurnal Pendidikan, Ekonomi, Dan Bisnis* 4, no. 1 (2019): 24–34, <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Pekobis/article/view/2766>.

²⁷ Nurul Mubarak dan Eriza Yolanda Maldina, "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista," *I-Economic* 3, no. 1 (2017): 20, <http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/ieconomics/article/view/1480/pdf>.

yang telah disepakati. Hal ini pihak travel mengatakan bahwa Kita tidak melihat dari laku tidaknya penjualan produk haji dan umroh di travel kami. Jadi, harga ataupun promo yang diberlakukan sesuai waktu yang ditentukan dan semua kesepakatan kita buat di awal. Melihat data dari jamaah mereka mengatakan bahwa biaya haji dan umroh yang ditawarkan travel ini sudah sesuai kesepakatan awal. tidak ada perubahan biaya yang dapat merugikan jamaah.

Berdasarkan data di atas, dapat diketahui bahwa sistem penetapan harga Haji dan umroh di PT.Taysir Tour dan Travel berdasarkan kejujuran karena harga yang ditetapkan tidak ada rekayasa harga serta konsisten dengan harga kesepakatan awal saat akad. Berdasarkan data wawancara di atas, pihak perusahaan travel menyatakan bahwa untuk menarik perhatian jamaah dengan menyampaikan kelebihan dan kendala haji dan umroh ditravel ini. dapat diketahui bahwa penetapan biaya haji furoda di PT.Taysir Tour dan Travel berdasarkan kejujuran karena harga yang ditetapkan tidak ada rekayasa harga serta konsisten dengan harga awal yang telah ditentukan.

Peneliti juga menemukan bahwa perusahaan travel menyampaikan kelebihan dan kekurangan paket haji furoda. Meskipun menyampaikan kekurangan paket haji furoda akan berisiko jamaah akan batal mendaftar, namun prinsip kejujuran akan membuat jamaah merasa puas. Seperti halnya kejujuran Rasulullah dalam berdagang, prinsip kejujuran yang diterapkan adalah perwujudan dari prinsip customer oriented²⁸²⁹ pada konteks sekarang, yaitu prinsip bisnis yang selalu menjaga kepuasan pelanggan.

Berdasarkan analisis data, Peneliti menemukan bahwa penetapan biaya haji furoda di PT. Taysir Tour dan Travel telah memenuhi ketiga jenis kejujuran tersebut. Harga yang ditetapkan dan disepakati bersama pada awal transaksi konsisten atau tidak mengalami perubahan Dengan demikian, sistem besaran penetapan biaya haji furoda di PT.Taysir Tour dan Travel sesuai dengan konsep hukum ekonomi syariah karena berbasis pada kejujuran.

D. KESIMPULAN

Mekanisme penetapan biaya haji furoda di PT. Taysir Tour dan Travel Palembang dilakukan berdasarkan perhitungan biaya operasional dan kondisi persaingan pasar. Penetapan biaya tersebut mempertimbangkan berbagai komponen seperti biaya visa, akomodasi, transportasi, dan layanan eksklusif yang ditawarkan kepada jamaah. Dari tinjauan hukum ekonomi syariah, penetapan biaya ini telah sesuai dengan prinsip-prinsip utama yaitu keridhaan, keadilan, dan kejujuran. Harga yang ditetapkan bersifat transparan dan disepakati secara sukarela

²⁸ Dedek Kurniawan Gultom, Muhammad Arif, and Muhammad Fahmi, "Determinasi Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepercayaan," *Determinasi Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepercayaan* 3, no. 2 (2020): 273–82.

²⁹ Bakhtiar Tijjang, "Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan," *Amsir Management Journal* 1, no. 1 (2020): 46–58, <https://doi.org/10.56341/amj.v1i1.202>.

oleh kedua belah pihak tanpa adanya paksaan atau manipulasi harga setelah kesepakatan awal. Selain itu, tidak ada pihak yang dirugikan dalam transaksi tersebut, sehingga penetapan biaya haji furoda ini mencerminkan nilai-nilai keadilan dan kejujuran yang menjadi landasan hukum ekonomi syariah dalam muamalah (transaksi ekonomi). Dengan demikian, praktik penetapan biaya haji furoda di PT. Taysir Tour dan Travel Palembang dapat dikatakan telah memenuhi kaidah hukum ekonomi syariah secara substansial.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Majid, Jamaliah, Maliah Sulaiman, Suhaiza Zailani, Mohd Rizaimy Shaharudin, Bernard Saw, Chi Ling Wu, David Brown, et al. "Strategi Penetapan Harga." *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis* 16, no. 2 (2015): 39–55.
- Andarani, Citra, Achmad Abubakar, and Halimah Basri. "Prinsip Kujujuran Dalam Jual Beli Menurut Perspektif Al-Qur'an." *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* 2, no. 23 (2023): 2535–46.
- Batubara, Azmiani, and Rahmat Hidayat. "Pengaruh Penetapan Harga Dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Tiket Pada PSA Mihin Lanka Airlines." *Ilman* 4, no. 1 (2016): 14.
- Birusman, Muhammad. "Harga Dalam Perspektif Islam." *Mazahib* 4, no. 1 (2017): 86–99.
- Fatimah, St, Moh Yasin Soumena, St Nurhayati, Ikhsan Gasali, and A. Rio Makkulau. "Penetapan Harga Menurut Ibnu Taimiyah." *Jurnal Ekonomi Syariah* 2, no. 1 (2023): 45–59. <https://doi.org/10.35905/rikaz.v2i1.6698>.
- Firmansyah. "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penetapan Biaya Haji Furoda." Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2024.
- Gultom, Dedek Kurniawan, Muhammad Arif, and Muhammad Fahmi. "Determinasi Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepercayaan." *Determinasi Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepercayaan* 3, no. 2 (2020): 273–82.
- Gunartin, Fatmawati. "Strategi Pemasaran Home Industry Tempe Dalam." *Pekobis : Jurnal Pendidikan, Ekonomi, Dan Bisnis* 4, no. 1 (2019): 24–34. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Pekobis/article/view/2766>.
- Halimah, Martina Anggarwati, and Rosi Devi Yanti. "Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Produk Kilat Khusus Mitra Korporat Kantor Pos Purwokerto." *Jurnal Ecoment Global* 5, no. 1 (2020): 70–79. <https://doi.org/10.35908/jeg.v5i1.916>.
- Haramainku. "Pengertian Haji Furoda, Biaya, Dan Kelebihannya." PT. Kartika Utama, 2025. <https://haramainku.com/blog/detail/163/pengertian-haji-furoda-biaya-dan-kelebihannya>.
- Imama, Lely Shofa. "Konsep Dan Implementasi Murabahah Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah." *IQTISHADIA: Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah* 1, no. 2 (2015): 221. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v1i2.482>.
- Ishak, Khodijah. "Penetapan Harga Di Tinjau Dalam Persepektif Islam." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* 11, no. 1 (2017): 1–14. http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI.
- Islamiyah, Fitriyatul, Awaludin Pimay, and Abdul Rozaq. "Pencegahan Culture Shock Jamaah Haji Tahun 2023 Oleh Kementrian Agama Kabupaten Demak." *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan* 18, no. 5 (2024): 3317–34.

- Khunaifi, Aang. "Aktualisasi Pemasaran Syariah." *MIYAH : Jurnal Studi Islam* 12, no. 1 (2017): 52–71. <http://ejournal.inkafa.ac.id/index.php/miyah/article/view/30>.
- Maldina, Nurul Mubarak dan Eriza Yolanda. "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista." *I-Economic* 3, no. 1 (2017): 20. <http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/ieconomics/article/view/1480/pdf>.
- Marzuki, Marzuki, and Marzuki Marzuki. "Aktualisasi Prinsip Keadilan Pada Akad Murabahah Dalam Menetapkan Margin Keuntungan Di Lembaga Keuangan Syariah." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 10, no. 1 (2024): 709. <https://doi.org/10.29040/jiei.v10i1.11936>.
- Mas'ud, Busrin Raihana, and Asrini Asrini. "Nilai Kejujuran Dalam Penetapan Harga Jual Restoran Online Grabfoof." *Jurnal Akmen* 21, no. 1 (2024): 134–44.
- Medconas, Redaksi. "Zafa Tour And Trevel : Setiap Pekan Ada Keberangkatan Jemaah Umroh." www.medconas.com, 2024. <https://zafatour.biz.id/tentang-zafa-tour/>.
- Minatika, Firda, and Abdul Sattar. "KOMERSIALISASI VISA HAJI FURODA DI PIHK KOTA SEMARANG." *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan* 19, no. 1 (2025): 153–67.
- Nurseha, Siti. "Hubungan Antara Persepsi Konsumen Terhadap Loss Leader Pricing Dengan Keputusan Pembelian Konsumen Pada Alfamart: Studi Kasus Cabang Lagoa Jakarta Utara' Skripsi," 2007.
- Oentoe, C. "Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Variable Costing." *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen Bisnis Dan Akutansi (EMBA)* 1, no. 3 (2013): 599–605.
- Secapramana, Verina H. "Model Dalam Strategi Penetapan Harga." *Ubaya* 9, no. 1 (2020): 30–43. <http://repository.ubaya.ac.id/45>.
- Sup, Devid Frastiawan Amir, Selamat Hartanto, and Rokhmat Muttaqin. "Konsep Terminasi Akad Dalam Hukum Islam." *Ijtihad : Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam* 14, no. 2 (2020): 137–52. <https://doi.org/10.21111/ijtihad.v14i2.4684>.
- Tijjang, Bakhtiar. "Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan." *Amsir Management Journal* 1, no. 1 (2020): 46–58. <https://doi.org/10.56341/amj.v1i1.202>.
- Verrelie, Ferrel Christian, and Agustiono. "Pengaruh Mediasi Kepuasan Konsumen Pada Hubungan Antara Persepsi Kualitas Layanan , Persepsi Keadilan Harga , Dan Loyalitas Di Excelso Surabaya." *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (JIMBI)* 5, no. 2 (2024): 311–19. <https://doi.org/10.31289/jimbi.v5i2.5342>.
- Wahyudin, Yuyu, Testru Hendra, and Mawardi Abdullah. "Analisis Program Undangan Khodim Al-Haromain Al-Syarifain Mengenai Pelaksanaan Ibadah Haji Dan Umrah." *Jurnal Al Ashriyyah* 10, no. 01 (2024): 123–34.
- Yayasan El-fajr palembang. "Program-Program El-Fajr Tour Dan Travel." Yayasan El-fajr Palembang, 2024. <https://yayasanelfajr.com/el-fajr-travel-tour-dan-umroh/>.
- Yuniar, Asfira, Misbahuddin Misbahuddin, Nurul Azizah, and Nurfyana Narmia Sari. "Asas Keadilan Berekonomi Dalam Transaksi Jual Beli Online." *Jurnal Iqtisaduna* 7, no. 2 (2021): 128–30.

Zulkarnaen, Wandy. “Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Terhadap Rema Laundry Dan Simply Fresh Di Jalan Cikutra Bandung).” *Ilmiah Manajemen Ekonomi Dan Akutansi* VOL. 2 NO., no. 1 (2018): 106–26. <https://doi.org/10.24198/agrikultura.v32i2.33330>.