

**MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA DI DESA
BANTURUNG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
TAHUN AJARAN 2022 M / 1444 H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA
DI DESA BANTURUNG DALAM PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH

NAMA : TRI WAHYUNI

NIM : 1804120921

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN : EKONOMI ISLAM

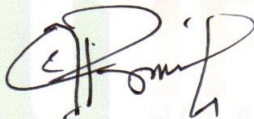
PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH

JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, November 2022

Menyetujui

Pembimbing I,



Drs. Rofi'i, M.Ag
NIP196607051994031010

Pembimbing II,



Jefry Tarantang, S.Sy., S.H., M.H
NIP 198910252019031010

Mengetahui,

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag
NIP 197404232001121002

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam



Dr. Itsla Yunisva Aviva, S.E.I., M.E.Sy
NIP 198910102015032012

NOTA DINAS

Hal : Mohon Diuji Skripsi

Palangka Raya, November 2022

Saudari Tri Wahyuni

Yth, Ketua Panitia Ujian Skripsi

FEBI IAIN Palangka Raya

Di-

Palangka Raya

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara:

NAMA : TRI WAHYUNI

NIM : 1804120921

JUDUL : MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA DI
DESA BANTURUNG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi, pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

Demikian atasperhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I,



Drs. Rofi'i, M.Ag
NIP 196607051994031010

Pembimbing II,



Jefry Tarantang, S.Sy., S.H., M.H
NIP 198910252019031010

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di Desa Banturung Dalam Perspektif Ekonomi Syariah” oleh Tri Wahyuni NIM: 1804120921 telah dimunaqasyahkan Tim Munaqasyah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 01 November 2022

Palangka Raya, 01 November 2022

Tim Penguji

1. Jelita M. SI
Ketua Sidang

(.....)

2. M. Noor Sayuti, M. E
Penguji I

(.....)

3. Drs. Rofi'i, M. Ag
Penguji II

(.....)

4. Jefry Tarantang, S.Sy., S.H., M.H
Sekretaris Sidang

(.....)

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. M. Ali Sibram Malisi, M. Ag
NIP. 19740423 200112 1 002

MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA DI DESA BANTURUNG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

ABSTRAK

Oleh: Tri Wahyuni

Usaha jual beli sangatlah berkembang pesat pada saat ini, selain transaksi dalam penetapan harga yang dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli. Akan tetapi dalam jual beli batu bata, penetapan yang dilakukan harga harus sesuai dengan mekanisme penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah. Mekanisme penetapan harga mestinya menetapkan harga jual suatu barang dengan penetapan harga yang adil. Penelitian ini berfokus pada (1) Mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan oleh penjual di Desa Banturung. (2) Mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung dalam perspektif ekonomi syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif dan jenis penelitian fenomenologi. Subjek dalam penelitian adalah pengusaha batu bata dan informan dalam penelitian adalah pembeli batu bata. Teknik pengumpulan data yang dilakukan berdasarkan observasi, wawancara dan dokumentasi. Pengabsahan data menggunakan triangulasi dengan jenis triangulasi metode dan sumber. Teknik analisis menggunakan 4 komponen, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Penetapan harga terjadi dengan adanya permintaan dan penawaran atau mekanisme pasar. Adapun metode yang digunakan oleh penjual batu bata dalam menetapkan harga jual dengan mempertimbangkan berdasarkan permintaan, biaya, laba dan persaingan. (2) Mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah bergerak sesuai dengan keadaan yang ada di pasar dan sesuai dengan kesepakatan. Selain itu dalam penetapan harga batu bata berdasarkan nilai harga yang adil. Selama tidak terjadi kezaliman dan merugikan orang lain maka penetapan harga keadilan tetap terpenuhi.

Kata Kunci: Penetapan harga, mekanisme pasar, ekonomi syariah, batu bata.

THE MECHANISM OF BRICK PRICING MECHANISM IN BANTURUNG VILLAGE IN SHARIA ECONOMIC PERSPECTIVE

ABSTRACT

By: Tri Wahyuni

The buying and selling business is growing rapidly at this time, in addition to transactions in pricing which are carried out based on a mutual agreement between the seller and the buyer. However, in buying and selling bricks, the price assessment must be in accordance with the pricing mechanism in the perspective of Islamic economics. The pricing mechanism should set the selling price of an item at a fair price. This study focuses on (1) The mechanism for determining the price of bricks carried out by sellers in Banturung Village. (2) The mechanism for determining the price of bricks in Banturung Village from a sharia economic perspective.

This study uses a descriptive qualitative research approach and the type of phenomenological research. The subjects in the study were brick entrepreneurs and the informants in the study were brick buyers. Data collection techniques are based on observation, interviews and documentation. Validation of data using triangulation with the type of method and source triangulation. The analysis technique uses 4 components, namely data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions.

The results of this study indicate that (1) Price fixing occurs with the demand and supply or market mechanism. The method used by brick sellers in setting the selling price is based on demand, cost, profit and competition. (2) The mechanism for determining the price of bricks in a sharia economic perspective moves according to the existing conditions in the market and in accordance with the agreement. In addition, in determining the price of bricks based on a fair price value. As long as there is no injustice and harm to others, the determination of the price of justice will still be fulfilled.

Keywords: Pricing, market mechanism, sharia economy, bricks.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur peneliti haturkan kehadiran Allah *Subhānahu wa Ta'ālā*, atas segala limpahan Rahmat, Taufik, Hidayah dan Inayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi, yang berjudul “Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di Desa Banturung dalam Perspektif Ekonomi Islam” yang sederhana. *Shalawat* serta salam kepada junjungan Nabi Muhammad SAW., *Khatmun Nabiyyin*, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *ila yaumil qiyamah*. Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, maka dari itu peneliti mengucapkan ribuan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H Khairil Anwar, M. Ag. Selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya sebagai panutan inspirasi penelitian di perkuliahan.
2. Bapak Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang telah mensupport penelitian agar tetap semangat menyelesaikan perkuliahan.
3. Ibu Dr. Itsla Yunisva Aviva, S.E.I., M.E.Sy. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.
4. Ibu Novi Angga Safitri, S.Sy., M.M. Selaku Dosen Penasehat Akademik Peneliti selama perkuliahan.

5. Bapak Drs. Rofi'I, M. Ag. Selaku Dosen Pembimbing I yang telah membantu memberikan arahan kepada peneliti dalam menyelesaikan penelitian hingga selesai.
6. Bapak Jefry Tarantang, S.Sy., S.H., M.H. Selaku Dosen Pembimbing II yang memberikan arahan dan penjelasan kepada peneliti dalam menyelesaikan penelitian hingga selesai.
7. Seluruh Dosen dan staf di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang memberikan ilmu dan pengetahuan kepada peneliti selama menjalani perkuliahan.
8. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan proposal dan selalu memberikan motivasi, dukungan dalam menyelesaikan penelitian hingga selesai.

Semoga Allah Subhānu wa Ta'ala melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna. Semoga Skripsi ini memberikan manfaat bagi peneliti sendiri maupun peneliti berikutnya, serta pembaca.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palangka Raya, November 2022

Tri Wahyuni
NIM. 1804120921

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di Desa Banturung” benar karya ilmiah saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan. Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, November 2022

Yang membuat pernyataan



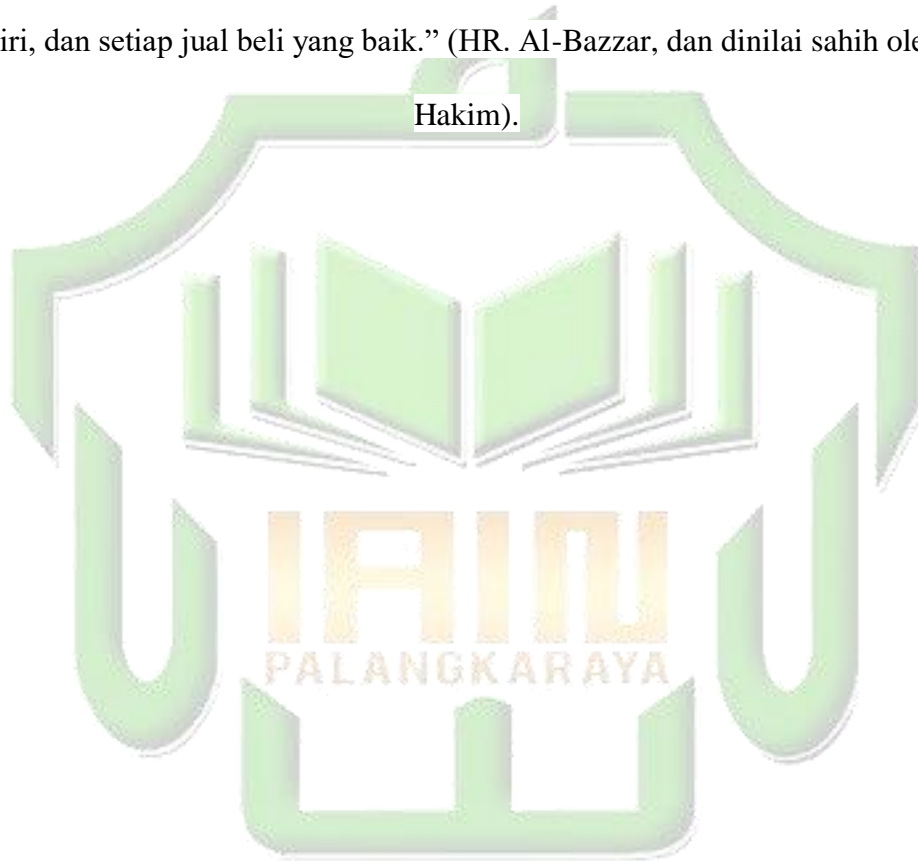
Tri Wahyuni

NIM. 1804120921

MOTTO

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ
الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: { عَمَلُ الرَّحْلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ } رَوَاهَا الْبَزَّازُ،
وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ.

Artinya: Dari Rifa'ah bin Rafi' r.a.,Nabi saw. Pernah ditanya, “pekerjaan apakah yang paling baik?” Beliau bersabda, “pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri, dan setiap jual beli yang baik.” (HR. Al-Bazzar, dan dinilai sahih oleh Al-Hakim).



PERSEMBAHAN

Atas riḍha Allah *Subḥānahu wa Ta ‘ālā* yang telah memberikan kemudahan kepada peneliti untuk dapat menyelesaikan karya ini dan *shalawat* serta salam kepada junjungan Nabi Muhammad SAW., beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *ila yaumul qiyamah*, maka dengan segala kerendahan hati karya ini saya persembahkan kepada:

Ibunda saya Rumini terimakasih telah memberikan aku inspirasi dan dukungan untuk aku melanjutkan pendidikan di bangku perkuliahan.

Ayahandasaya Supriyadi yang tiada kenal lelah dan henti memberikan kasih sayang. Terimakasih atas segala pengorbanan untuk mendidik serta menjaga ku, dan terimakasih atas nasihat dan do'a-do'a yang tidak pernah berhenti telah kau panjatkan.

Untuk kakak, adek dan seluruh keluarga terimakasih telah memberikan dukungan dan semangat serta dorongan sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan saya.

Teman-teman terdekat saya terimakasih telah memberikan dukungan, semangat serta mendengar keluh kesah saya selama perkuliahan.

Teman-teman seperjuangan prodi Ekonomi Syariah 2018 kelas E terimakasih semua atas pengalaman dan kenangan kita dapat selama menempuh pendidikan FEBI IAIN Palangka Raya.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Ṣā'</i>	Ṣ	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Ḥā'</i>	Ḥ	Ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dāl</i>	D	De
ذ	<i>Ḍāl</i>	Ḍ	Zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Sād</i>	Ṣ	es titik di bawah
ض	<i>Ḍād</i>	Ḍ	De titik di bawah
ط	<i>Ṭā'</i>	Ṭ	Te titik di bawah
ظ	<i>Ẓā'</i>	Ẓ	Zet titik di bawah

ع	'Ayn '	koma terbalik (di atas)
غ	Gayn	G	Ge
ف	Fā'	F	Ef
ق	Qāf	Q	Qi
ك	Kāf	K	Ka
ل	Lām	L	El
م	Mīm	M	Em
ن	Nūn	N	En
و	Waw	W	We
ه	Hā'	H	Ha
ء	Hamzah '	Apostrof
ي	Yā	Y	Ye

B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

متعا قدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	'iddah

C. *Tā' marbūtah* di akhir kata

1. Bila dimatikan ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

معمة الله	Ditulis	<i>nimatullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D. Vokal Pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

Fathah + Alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>Yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>'U'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta ,menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ix
MOTTO	x
PERSEMBAHAN.....	xi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR BAGAN.....	xx
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu.....	7
B. Kajian Teoritis	12
1. Kerangka Teoritik	12
a. Teori Mekanisme Pasar.....	12
b. Teori Harga.....	23
c. Teori Produksi.....	35
2. Kerangka Konseptual.....	38
a. Ekonomi Syariah.....	38
b. Batu Bata.....	41
C. Kerangka Pikir.....	42

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian	44
B. Waktu Dan Tempat Penelitian.....	45
C. Objek Dan Subjek Penelitian.....	46
D. Teknik Pengumpulan Data	49
E. Pengabsahan Data.....	52
F. Teknik Analisis Data	54
G. Sistematika Penulisan.....	55

BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	57
1. Gambaran Umum Kota Palangka Raya	57

2. Gambaran Umum Lokasi Penelitianran Umum Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Menengah Dan Perindustrian Kota Palangka Raya	59
3. Gambaran Lokasi Usahas Batu Bata	60
B. Penyajian Data.....	62
1. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata yang Dilakukan oleh Penjual di Desa Banturung	62
2. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di Desa Banturung dalam Perspektif Ekonomi Syariah	85
C. Analisis Hasil Penelitian.....	104
1. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata yang Dilakukan oleh Penjual di Desa Banturung	104
2. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di Desa Banturung dalam Perspektif Ekonomi Syariah	110
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	117
B. Saran	118

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Indikator persamaan dan perbedaan penelitian.....	11
Tabel 3.1 Subjek Penelitian.....	49
Tabel 3.2 Informan.....	49
Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Kota Palangka Raya Berdasarkan Kecamatan.....	59
Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Kecamatan Bukit Batu Berdasarkan Kelurahan.....	62



DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Pikir.....	43
Bagan 4.1 Alur Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata.....	108



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kurva Permintaan.....	13
Gambar 2.2 Kurva Penawaran.....	15
Gambar 2.3 Kurva Permintaan.....	16
Gambar 2.4 Kurva.....	18



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Desa Banturung merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Bukit Batuyang merupakan central pembuatan batu bata di wilayah Kota Palangka Raya, selain itu desa tersebut paling banyak memproduksi batu bata. Lahan tanah liat untuk pembuatan batu bata yang telah disediakan oleh pemerintah Kota Palangka Raya, di mana dahulunya berada di sungai Kahayan, kini dipindah di Desa Banturung. Hasil wawancara dengan pengusaha batu bata, usaha batu bata di Desa Banturung kurang lebih sudah hampir 33 tahun sejak tahun 1989 hingga sekarang. Usaha batu bata merupakan salah satu potensi usaha yang ada di Desa Banturung Kota Palangka Raya.

Masyarakat yang menjadi pengusaha batu bata merupakan masyarakat rantau dari berbagai daerah dan masyarakat yang berasal dari trans. Usaha batu bata merupakan salah satu faktor mata pencaharian masyarakat Desa Banturung yang dapat mendukung kegiatan perekonomian masyarakat. Masyarakat Desa Banturung sebagian besar masyarakat bekerja sebagai pengusaha batu bata. Selain itu usaha batu bata memiliki arti yang penting bagi masyarakat untuk meningkatkan atau mengembangkan perekonomian masyarakat dalam meningkatkan kehidupan yang sejahtera.¹ Usaha batu bata tidak dilarang dalam ekonomi Islam, sebab dalam prinsip muamalah semua

¹Observasi pada 20 Maret 2022 di Desa Banturung.

transaksi pada dasarnya diperbolehkan, sepanjang tidak berisi elemen *riba*, *maisyir* dan *gharar*.²

Terdapat berbagai macam bentuk jual beli batu, salah satunya menjual batu bata dengan harga murah atau kontrak (mentah dijual). Kontak adalah kegiatan jual beli batu bata yang terjadi ketika batu bata masih mentah. Fenomena yang terjadi saat ini adalah jenis transaksi berbasis kontrak atau menjual harga batu bata dengan harga murah. Hal ini terjadi jika sedang mengalami desakan ekonomi, biaya anak sekolah, biaya makan dan biaya lain-lainnya. Maka batu bata yang masih mentah pun itu sudah dijual dengan harga murah.

Hasil wawancara dengan salah satu pengusaha batu bata yang ada di Desa Banturung, pengusaha batu bata melakukan jual batu bata dengan harga murah, transaksi yang dilakukan adalah jual beli berbasis kontrak, serta praktik jual beli batu bata dengan kontrak. Kemungkinan terjadi berbasis kontrak disebabkan pada situasi atau kondisi pengusaha batu bata yang mengalami desakan ekonomi.

Semakin meningkatnya penduduk, maka diperlukannya lapangan pekerjaan dan mengakibatkan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap sarana dan prasarana. Seperti perumahan, pertokoan, perkantoran dan pembangunan lainnya.³ Dengan demikian kebutuhan menjadi meningkat dan

²Mustafa Edwin Nasution, dkk., *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2007, h.296.

³Muhammad Dwi Yanuardi, dkk., “*Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada CV. X dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing*”, *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional*, Vol. 2, No. 3, Juli 2014, h. 14.

mendukung perkembangan industri usaha batu bata khususnya di Desa Banturung Kota Palangka Raya.

Harga merupakan nilai tukar dari barangmaupun jasa yang dibebankan pada pembeli. Penetapan harga pokok penjualan terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh oleh pengusaha batu bata. Konsep Islam dalam penetapan harga dilakukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran yang terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa pada tingkat harga tersebut.⁴

Untuk itu para pengusaha batu bata harus memperhatikan mengenai penetapan harga jual produknya. Penetapan harga merupakan salah satu faktor untuk menentukan persaingan di pasaran dengan industri yang sejenis. Dalam penetapan harga pengusaha batu bata harus sangat hati-hati agar harga yang ditawarkan tidak terlalu mahal atau murah tetapi tetap menghasilkan keuntungan bagi para pengusaha batu bata. Harga yang tinggi bisa saja diterima oleh konsumen dan menghasilkan keuntungan yang lebih bagi pengusaha batu bata, akan tetapi hal ini menjadi kelemahan bagi pengusaha batu bata kalau pesaing mampu memberikan harga yang lebih rendah.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti adalah penetapan harga batu bata untuk menetapkan harga jual batu bata tidak dapat stabil. Artinya harga batu bata sering kali mengalami naik turun. Penetapan harga yang dilakukan para pengusaha batu bata melihat dari biaya produksi dan

⁴Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2007, h.152.

faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi harga batu bata tersebut. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi yaitu faktor alam, faktor cuaca, faktor produksi. Selain itu melihat kekuatan permintaan dan penawaran semakin tinggi permintaan kesediaan barang sedikit, maka harga akan naik. Sebaliknya jika tinggi penawaran kesediaan barang melimpah, maka harga akan turun.

Harga yang tidak stabil, hal ini disebabkan karena permintaan dan penawaran yang rendah dan tinggi. Selain itu juga terdapat barang subsidi yang digunakan dalam hal ini. Seperti batako, batu bata hebel, batu bata berlubang dan batu bata purpose-mode. Namun yang sering digunakan dalam pembangunan kantor menggunakan batu bata, sedangkan untuk pembangunan perumahan menggunakan batu bata batako.⁵

Mekanisme penetapan harga batu bata yang menjadi objek itu sangat penting. Penetapan harga dalam praktik jual beli batu bata dengan harga murah inilah yang peneliti ingin lihat dari perspektif ekonomi syariah, baik dari aspek keadilan dan suka sama suka, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

Batu bata dan batako memiliki kualitas yang berbeda. Jika batu bata digunakan untuk dinding lebih kokoh dan tahan lama, batu bata ampuh menahan panas, menahan rembesan air, dapat didaur ulang, dan tidak mudah retak untuk dinding. Sedangkan untuk batako kekokohan dinding masih bagus menggunakan batu bata, batako juga terasa panas, dan batako lebih mudah mengalami retak. Berdasarkan pemaparan dari latar belakang tersebut, peneliti tertarik mengangkat judul **“MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU**

⁵Observasi Pengusaha Batu Bata di Banturung Kota Palangka Raya, 14 September 2021.

BATA DI DESA BANTURUNG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan oleh penjual di Desa Banturung?
2. Bagaimana mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung dalam perspektif ekonomi syariah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan oleh penjual di Desa Banturung.
2. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung dalam perspektif ekonomi syariah.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun yang menjadi kegunaan penelitian ini dibagi menjadi dua bagian yaitu kegunaan berbentuk teoritis dan kegunaan berbentuk praktis:

1. Kegunaan Teoritis
 - a. Mengembangkan khasanah ilmu pengetahuan ekonomi, khususnya ekonomi islam tentang kaidah penetapan harga. Dan mengembangkan wawasan mahasiswa (i) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, terkhusus

program studi Ekonomi Syariah, serta semua masyarakat IAIN Palangka Raya dan semua pihak yang membaca penelitian ini.

- b. Sebagai bahan pustaka untuk menambah khasanah pengembangan keilmuan perpustakaan IAIN Palangka Raya dan umum.
- c. Sebagai bahan dan acuan bagi masyarakat Kota Palangka Raya, sehingga dapat memahami mengenai mekanisme penetapan harga batu bata.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi penulis, penelitian ini berguna sebagai bagian penerapan dari perkuliahan yang diterima selama ini. Sebagai syarat untuk menyelesaikan studi program strata 1 (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.
- b. Bagi pengusaha batu bata dalam menetapkan harga jual batu bata harus berdasarkan keadilan dan harga yang berlaku di pasaran.
- c. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai bahan informasi untuk peneliti selanjutnya sekaligus dapat dijadikan sebagai referensi. Sebagai tambahan khazanah teori baru dalam mekanisme penetapan harga batu bata.
- d. Penelitian ini diharapkan menjadi bahan yang berguna bagi para pembaca, khususnya bagi para pengusaha batu bata.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian ini mengkaji mengenai penetapan harga, maka peneliti melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu. Peran dari penelitian terdahulu adalah untuk menghindari duplikasi, kesalahan metode, plagiat dan mengetahui posisi penelitian seseorang dalam perkembangan ilmu pengetahuan. Untuk melihat persamaan dan perbedaan dalam penelitian, beberapa penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Skripsi Yolandari (2019) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu melakukan penelitian berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur”. Penelitian ini bertujuan untuk, mendeskripsikan penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi ditinjau dari ekonomi Islam, terhadap pengusaha batu bata dalam menentukan harga penjualan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa cara penetapan harga batu bata melihat kondisi dan situasi, jika pembuat batu bata mengalami desakan untuk kebutuhan ekonomi, maka pembuat batu bata menjual dengan harga rendah dengan tujuan agar cepat mendapatkan uang. Dan melihat tingkat permintaan, jika tingkat permintaan meningkat, maka pembuat batu bata menjual dan menawarkan dengan harga tinggi bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih dan bisa menutupi kerugian penjualan sebelumnya dan pada saat

permintaan batu bata sedang menurun.⁶ Relevansi penelitian tersebut terhadap peneliti adalah cara menetapkan harga batu bata melihat kondisi dan situasi yang sedang dialami oleh pembuat atau pengrajin batu bata tersebut.

2. Skripsi Siti Rukmana Sari (2018) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Metro melakukan penelitian berjudul “Penetapan Harga Sewa Menyewa Jamus Al-Faruq Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Di Pondok Pesantren Riyadlatul Ulum 39b Bumiharjo Kecamatan Batanghari Lampung Timur)”. Penelitian ini bertujuan untuk, meneliti cara penetapan harga sewa menyewa Jamus A-Faruq dalam perspektif ekonomi Islam sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bagi masyarakat. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam penetapan harga sewa menyewa Jamus Al-faruq dengan melakukan survey kerumah calon penyewa untuk melihat jarak dan lokasi rumah calon penyewa. Menetapkan harga sewa menyewa ini didasarkan kesepakatan dari kedua belah pihak, tidak ada kontrak tertulis (tidak menggunakan kwitansi).⁷ Relevansi penelitian tersenut terhadap peneliti adalah permasalahan penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah.
3. Skripsi Khoirun Nisak (2020) dari Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang melakukan penelitian berjudul

⁶Yolandari, “*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur*”, Skripsi, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2019, t.d.

⁷Siti Rukmana Sari, “*Penetapan Harga Sewa Menyewa Jamus Al-Faruq dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Pondok Pesantren Riyadlatul Ulum 39b Bumiharjo Kecamatan Batanghari Lampung Timur)*”, Skripsi, Lampung: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018, t.d.

“Penetapan Harga Batik Oleh Pedagang Pada Pasar 17 Agustus Pamekasan (Kajian Perspektif UU No. 5 Tahun 1999 Dan HES)”. Penelitian ini bertujuan untuk, mengetahui penetapan harga batik oleh pedagang pada pasar 17 Agustus Pamekasan ditinjau dari Perspektif UU No. 5 tahun 1999 dan dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga batik ditentukan tergantung kualitas, jenis dan motif batik yang ditawarkan.⁸ Relevansi penelitian tersebut terhadap peneliti adalah analisis penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah tergantung pada kualitas barang.

4. Skripsi Siti Romlah (2017) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Bengkulu melakukan penelitian berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pakaian Jadi Oleh Pedagang Di Pasar Panorama Kota Bengkulu”. Penelitian ini bertujuan untuk, mengetahui sistem penetapan harga pakaian jadi oleh pedagang di pasar panorama di Bengkulu ditinjau dari ekonomi Islam. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang pakaian jadi di pasar panorama kota Bengkulu tidak menggunakan metode penetapan harga, tetapi disini hanya memperhitungkan bagaimana tidak mengalami kerugian dan modal tidak berkurang dari proses penjualan, hanya mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dari setiap pengambilan barang.⁹ Relevansi penelitian tersebut

⁸Khoirun Nisak, “*Penetapan Harga Batik Oleh Pedagang Pada Pasar 17 Agustus Pamekasan (Kajian Perspektif UU No. 5 Tahun 1999 dan HES)*”, Skripsi, Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2020, t.d.

⁹Siti Romlah, “*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pakaian Jadi Oleh Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu*”, Skripsi, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2017, t.d.

terhadap peneliti adalah jika harga batu bata menurun hingga 400/biji dijual dengan memperhitungkan bagaimana tidak mengalami kerugian selama proses produksi.

5. Skripsi M. Amir Rais (2018) Fakultas Syariah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh melakukan penelitian berjudul “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam”. Penelitian ini bertujuan untuk, meneliti permasalahan mekanisme penetapan harga pada pembuatan emas dalam perspektif hukum Islam dan faktor yang mempengaruhi penetapan harga emas tinggi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam perspektif hukum Islam penetapan harga yang tinggi pada perhiasan emas hal yang wajar dan dibolehkan, selama tidak ada unsur *ihthikar* pada penetapan harganya.¹⁰ Relevansi penelitian tersebut terhadap peneliti adalah permasalahan penetapan harga sesuai dengan situasi dan kondisi pemasaran pasar.
6. Salwah (2019) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar melakukan penelitian berjudul “Mekanisme Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep)”. Penelitian ini bertujuan untuk, meneliti permasalahan mekanisme penetapan harga yang benar dalam penjualan dari hasil kebun jeruk dan sistem harga yang ditetapkan sesuai dengan syariat islam. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa

¹⁰M. Amir Rais, “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam”, Skripsi, Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh, 2018, t.d.

mekanisme penetapan harga yang terdapat di Desa Padanglampe ini secara umum belum dapat dikatakan baik karena sebagian besar pedagang jeruk masih menerapkan penetapan harga yang tidak sesuai dengan syariat islam.¹¹ Relevansi penelitian tersebut terhadap peneliti adalah permasalahan mekanisme penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah.

Tabel 2.1

Indikator persamaan dan perbedaan penelitian

No	Penelitian	Perbandingan	
		Persamaan	Perbedaan
1	Yolandari (2019) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu melakukan penelitian berjudul <i>“Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur”</i>	1. Mengkaji tentang penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah atau islam 2. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif	Perbedaan penelitian ini terletak pada Lokasi Penelitian
2	Siti Rukmana Sari (2018) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro melakukan penelitian berjudul <i>“Penetapan Harga Sewa Menyewa Jamus Al-Faruq Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Di Pondok Pesantren Riyadlatul Ulum 39b Buniharjo Kecamatan Batanghari Lampung Timur)”</i>	1. Mengkaji tentang penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah 2. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif	Perbedaan terletak pada Jenis transaksi yaitu Ijarah
3	Khoirun Nisak (2020) dari Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang melakukan penelitian berjudul <i>“Penetapan Harga Batik Oleh Pedagang Pada Pasar 17 Agustus Pamekasan (Kajian Perspektif UU No. 5 Tahun 1999 Dan HES)”</i>	Mengkaji penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah	Mengkaji penetapan harga dalam perspektif UU No. 5 Tahun 1999 dan Mengkaji Penetapan Harga dalam hukum ekonomi syariah
4	Siti Romlah (2017) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu melakukan penelitian berjudul <i>“Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga</i>	1. Mengkaji tentang penetapan harga 2. Mengkaji tentang strategi penetapan harga walau rendah	Perbedaan terletak pada Objek dalam penelitian dan transaksi yang dilakukan

¹¹Salwah, *“Mekanisme Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep)”*, Skripsi, Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2019, t.d.

	<i>Pakaian Jadi Oleh Pedagang Di Pasar Panorama Kota Bengkulu”</i>	tidak mengalami kerugian 3. Metode yang digunakan kualitatif deskriptif	
5	Skripsi M. Amir Rais (2018) dari Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh melakukan penelitian berjudul <i>“Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam”</i> .	Mengkaji tentang penetapan harga dalam perspektif islam	Perbedaan terletak pada Objek penelitian, subjek penelitian dan tinauan hukum Islam
6	Salwah (2019) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar melakukan penelitian berjudul <i>“Mekanisme Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep)”</i> .	Mengkaji tentang Mekanisme penetapan harga dam perspektif ekonomi islam	Perbedaan penelitian ini terletak pada lokasi penelitian dan berfokus pada keadilan harga yang ditetapkan oleh pedagang eceran dan Objek penelitian

Sumber: Dibuat oleh Peneliti

B. Kajian Teoritis

1. Kerangka Teoritik

a. Teori Mekanisme Pasar

1) Pengertian Mekanisme Pasar

Pasar merupakan mekanisme pertukaran barang atau jasa yang dilakukan secara alamiah dan telah terjadi sejak lama pada peradaban awal manusia sudah dilakukan.¹² Pasar ialah tempat interaksi antara penawaran (penjual) dan permintaan (pembeli) dari suatu barang atau jasa sehingga dapat menetapkan jumlah yang diperdagangkan dan harga pasar.¹³ Mekanisme pasar merupakan interaksi antara permintaan dan penawaran yang menentukan tingkat harga tertentu

¹²Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI-UII), *Ekonomi Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, h. 301.

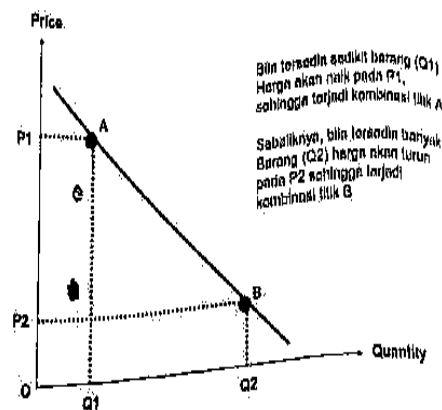
¹³Supriyatno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, Malang: UIN Malang Press, 2008, h. 205

terhadap barang atau jasa, dengan adanya transaksi yang kemudian disebut sebagai perdagangan. Perdagangan merupakan satu syarat utama dalam mekanisme pasar.¹⁴

a) Mekanisme Pasar Menurut Abu Yusuf

Pemikiran Abu Yusuf tentang pasar termuat dalam kitabnya *al-Kharaj*, selain membahas prinsip perpajakan dan anggaran negara yang menjadi pedoman kekhalifahan Harun Ar-Rasyid di Baghdad kitab ini juga membahas prinsip dasar mekanisme pasar. Fenomena pada masa Abu Yusuf ialah ketika terjadi kelangkaan barang harga cenderung akan tinggi, sedangkan pada saat barang melimpah harga cenderung akan lebih rendah. Hubungan antara harga dan kuantitas hanya memperhatikan kurva permintaan (*demand*).¹⁵

Gambar 2.1 Kurva Permintaan



Sumber: Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, 2007.

¹⁴Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: PT Rajagrafindo, 2007, h. 20.

¹⁵M. Arif Hakim, "Peran Pemerintah dalam Mengawasi Mekanisme Pasar dalam Perspektif Islam", *Jurnal Iqtishadia*, Vol. 8, No. 1, Maret 2015, h. 23.

Fenomena kemudian dikritisi oleh Abu Yusuf karena pada kenyataannya tidak selalu terjadi persediaan barang sedikit menyebabkan harga mahal dan persediaan barang yang melimpah menyebabkan harga murah, Ia menyatakan "...Kadang-kadang makanan berlimpah, tetapi tetap mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetap murah".¹⁶ Harga bukan hanya ditentukan oleh penawaran (*supply*), namun juga ditentukan oleh permintaan (*demand*). Abu Yusuf mengidentifikasi ada variable-variable tertentu yang dapat mempengaruhi terbentuknya harga, misalnya jumlah uang beredar, penimbunan barang, dan lain sebagainya. Mengatakan bila tersedia banyak barang harga akan murah dan tersedia sedikit barang harga akan mahal.¹⁷

b) Mekanisme Pasar Menurut Al-Ghazali

Pemikiran Al-Ghazali tentang ekonomi termasuk pasar dimuat dalam kitabnya Al-Ihya 'Ulumuddin. Ia membicarakan barter dan permasalahannya, pentingnya aktivitas perdagangan evolusi terjadinya pasar, kekuatan permintaan dan penawaran dalam mempengaruhi harga. Yang menjelaskan tentang sebab timbulnya pasar, "Dapat saja petani hidup di mana alat-alat pertanian tidak tersedia, sebaliknya pandai besi dan tukang kayu hidup di mana lahan pertanian tidak ada oleh karena itu secara

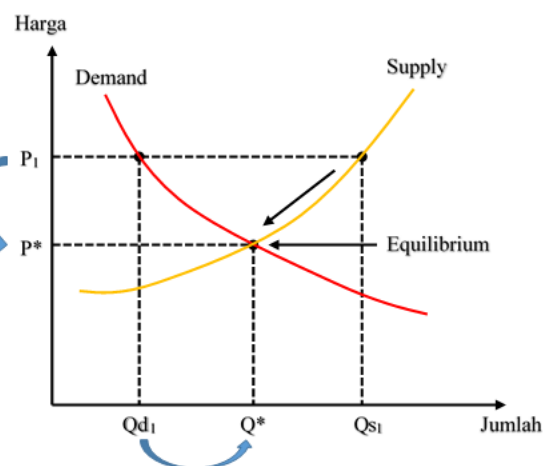
¹⁶Boedi Abdullah, *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2010, h. 163-164.

¹⁷Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2014, h. 149.

alamiah akan saling memenuhi kebutuhan masing-masing. Secara alamiah pula orang akan terdorong untuk menyediakan tempat penyimpanan alat di satu pihak dan penyimpanan hasil pertanian di pihak lain, tempat inilah yang kemudia didatangi pembeli sesuai kebutuhan, sehingga terbentuknya mekanisme pasar”.¹⁸

Al-Ghazali tidak menjelaskan permintaan dan penawaran dalam terminology modern. Untuk kurva penawaran “naik dari kiri bawah ke kanan atas” dinyatakan sebagai “jika petani tidak mendapatkan pembeli dan barangnya, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah”. Sedangkan untuk kurva permintaan “turun dari kiri atas ke kanan bawah” dinyatakan sebagai “harga dapat diturunkan dengan mengurangi permintaan”.

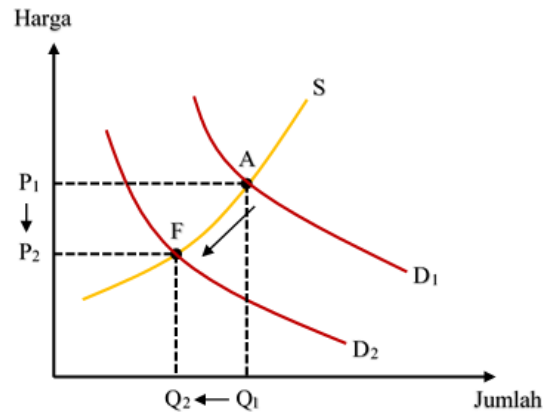
Gambar 2.2 Kurva Penawaran



Sumber: Ain Rahmi, *Mekanisme Pasar dalam Islam*, 2015.

¹⁸Ain Rahmi, “*Mekanisme Pasar dalam Islam*”, *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 4, No. 2, 2015, h. 177.

Gambar 2.3 Kurva Permintaan



Sumber: Ain Rahmi, *Mekanisme Pasar dalam Islam*, 2015.

Al-Ghazali berbicara mengenai proses mekanisme pasar diharuskan ada asas moralitas, seperti persaingan yang sehat (*fairplay*), kejujuran (*honesty*), keterbukaan (*transparency*), dan keadilan (*justice*). Harga yang berlaku ditentukan dari praktik pasar, dikemukakan dalam sebuah konsep *al-thaman al-adil* (harga yang adil) atau *equilibrium price* (harga keseimbangan).¹⁹ Mekanisme pasar yang digambarkan oleh Al-Ghazali, telah memberikan masyarakat luas untuk ambil bagian untuk menentukan harga.²⁰

c) Mekanisme Pasar Menurut Ibnu Taimiyah

Pemikiran Ibnu Taimiyah tentang mekanisme pasar dimuat dalam bukunya, *al-Hisbab fi'i al-Islam* dan *Majmu' fatawa*. Namun Ibnu Taimiyah lebih berfokus pada masalah pergerakan

¹⁹Indra Hidayatullah, "Pemikiran Al-Ghazali Tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 5, No. 1, Maret 2020, h. 49.

²⁰Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam*, Yogyakarta: UII Press, 2002, h. 21.

harga yang terjadi pada saat itu. Ia menunjukkan bahwa harga adalah hasil interaksi hukum penawaran dan permintaan.²¹

Ibnu Taimiyah mendeskripsikan dalam suatu pasar bebas tentang penentuan harga oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Ia menyatakan, "...Naik turunnya harga tidak selalu disebabkan karena ketidakadilan (*zhulm*) oleh orang-orang tertentu. Apabila kekurangan produksi atau penurunan impor barang dalam permintaan, apabila keinginan terhadap barang tersebut naik dan penawaran berkurang harga akan naik. Disisi lain apabila ketersediaan barang meningkat dan keinginan terhadap barang berkurang harga akan turun". Kenaikan harga disebabkan karena adanya penurunan komoditas (penurunan pasokan) dan pertumbuhan penduduk (peningkatan permintaan).²²

d) Mekanisme Pasar Menurut Ibnu Khaldun

Menurut Ibnu Khaldun tentang pasar termuat dalam buku monumental, *Al-Muqadimah*, terutama dalam bab "Harga-harga di kota-kota" (*Prices In Towns*). Harga terhadap suatu barang terbagi menjadi dua yaitu harga barang pokok dan harga barang mewah. Apabila jumlah penduduk semakin banyak, maka harga barang-barang pokok akan menurun dan harga barang mewah akan meningkat. Hal ini diakibatkan oleh meningkatnya penawaran

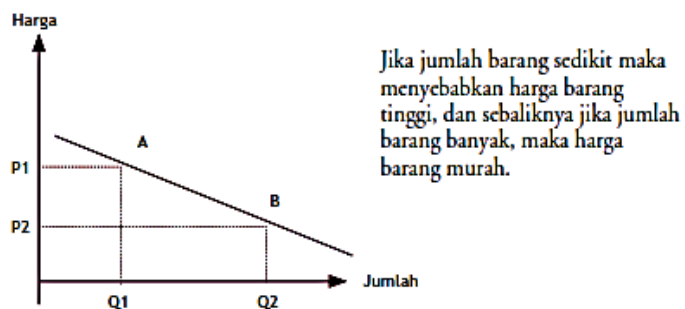
²¹Abd. Ghafur, "Mekanisme Pasar Perspektif Islam", Jurnal Iqtishodiyah, Vol. 5, No. 1, Januari 2019, h. 13.

²²Yadi Januari, *Pemikiran Ekonomi Islam*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2016, h. 214-2015.

barang pokok karena barang ini menjadi prioritas, sedangkan untuk barang mewah akan meningkat sejalan dengan meningkatnya gaya hidup yang mengakibatkan permintaan barang mewah.²³

Ibnu Khaldun mendeskripsikan pengaruh kenaikan dan penurunan penawaran terhadap tingkat harga. Ia menyatakan, "...Ketika barang-barang yang sedikit, harga-harga akan naik. namun, apabila jarak antarkota dekat dan aman untuk melakukan perjalanan, maka banyak barang yang diimpor, sehingga ketersediaan barang-barang akan melimpah dan harga-harga akan turun".²⁴ Menjelaskan pengaruh persaingan di antara para konsumen dan meningkatnya biaya akibat perpajakan dan pungutan terhadap tingkat harga. Dari pendapat Ibnu Khaldun, adapun bentuk kurva yaitu:

Gambar 2.4 Kurva



Sumber: Pusat Pengkajian dan pengembangan Ekonomi Islam (P3EI-UII), *Ekonomi Islam*, 2008.

²³Pusat Pengkajian dan pengembangan Ekonomi Islam (P3EI-UII), *Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2008, 310.

²⁴Vinna Sri Yuniarti, *Ekonomi Makro Syariah*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2016, h. 268.

Pengaruh tinggi rendahnya tingkat keuntungan terhadap perilaku pasar khususnya produsen. Tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong perdagangan dan tingkat keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan. Sebaliknya apabila tingkat keuntungan terlalu tinggi, maka perdagangan akan menjadi lemah karena akan menurunkan tingkat permintaan. Ibnu khaldun sangat menghargai harga yang terjadi di pasar bebas, namun tidak mengajukan saran kebijakan pemerintahan untuk mengelola harga. Ibnu khaldun lebih menfokuskan pada faktor-faktor yang mempengaruhi harga.²⁵

2) Mekanisme Pasar yang Adil

Pasar merupakan tempat di mana antara pembeli dan penjual bertemu dan melakukan transaksi jual beli barang atau jasa. Jual beli merupakan salah satu aktifitas perekonomian yang terakreditasi dalam islam. Harga yang adil merupakan suatu harga yang sesuai dengan mekanisme pasar yang sedang berlaku. Jual beli merupakan sendi perekonomian dapat dilihat dalam QS. Al-Baqarah ayat 275 bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.²⁶ Firman Allah dalam QS. Al-Baqarah: 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا

²⁵Hendra Pertamina, "Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perekonomian Islam", Jurnal Kordinat, Vol. 15, No. 2, Oktober 2016, h. 202.

²⁶Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, t.tp., Guepedia, 2018, h. 39.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَدَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.²⁷

Harga yang adil merupakan harga yang dibayarkan untuk objek yang sama atau harga yang setara. Dalam al-Quran disebutkan bahwa konsep keadilan dalam aspek manusia disebutkan dalam surat al-Nahl ayat 90. Sebab konsep keadilan ini juga dapat diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya dalam menentukan harga.²⁸ Firman Allah dalam QS. Al-Nahl: 90.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ

الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۗ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan.

²⁷Mushaf Al-Quran & Terjemah Kementerian Agama RI, *Al-Quran Wakaf*, Jakarta: Ummul Qura, 2020, h. 47.

²⁸Junia Farma, “Mekanisme Pasar dan Regulasi Harga: Telaah Atas Pemikiran Ibnu Taimiyah”, *Jurnal Studi Islam*, Vol. 13, No. 2, Desember 2018, h. 184.

Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.²⁹

Ibnu Taimiyah merupakan orang yang pertama kali memberikan pendapat terhadap persoalan harga yang adil, ia menyatakan “Nilai harga di mana orang-orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual atau pun barang-barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu tertentu”. Kemudian Ibnu Taimiyah memperjelas apa yang dimaksud dengan *Tsaman al-Mitsl* dalam kitabnya al-Hisbah. Yang berbunyi “Apabila orang-orang memperjualbelikan barang dagangannya dengan cara-cara yang biasa dilakukan, tanpa ada pihak yang dizalimi kemudian harga mengalami kenaikan karena berkurangnya persediaan barang ataupun karena bertambahnya jumlah penduduk (permintaan), maka itu semata-mata karena Allah Swt. Dalam hal demikian, memaksa para pedagang untuk menjual barang dagangannya pada harga tertentu merupakan tindakan pemaksaan yang tak dapat dibenarkan”.³⁰

3) Mekanisme Penetapan Harga

Harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang diukur dari nilai jumlah uang yang akan dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah produk barang atau jasa pada. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang mendatangkan pendapatan bagi perusahaan, perusahaan haruslah

²⁹Mushaf Al-Quran & Terjemah Kementerian Agama RI, *Al-Quran Wakaf*, Jakarta: Ummul Qura, 2020, h. 277.

³⁰Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam: Dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, Jakarta: Gramata Publishing, 2005, h. 210.

mempertimbangkan banyak faktor dalam menyusun kebijakan menetapkan harganya.³¹ Sedangkan penetapan adalah proses, cara, perbuatan menetapkan, penentuan, pelaksanaan (janji, kewajiban dan sebagainya) atau tetapan suatu yang tidak dapat diubah, permanen.³²

Penetapan harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali. Penetapan harga merupakan tugas kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun non-profit. Harga akan memberikan posisi yang kompetitif pada pasar, sebab permintaan pasar sebagian dipengaruhi oleh harga.³³

Penetapan harga jual merupakan salah satu kebijakan yang penting dilakukan oleh perusahaan dalam menetapkan harga jual yang akan dipengaruhi oleh volume penjualan dan laba. Dalam menentukan harga jual penjual harus mempertimbangkan tujuan dari mekanisme penetapan harga, yaitu mendapatkan laba dan meminimalisir kerugian.³⁴

³¹Azmiani Batubara dan Rahmat Hidayat, “Pengaruh Penetapan Harga dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Tiket Pada PSA Mihin Lanka Airlines”, Jurnal Ilmu Manajemen, Vol. 4, No. 1, Februari 2016, h. 38.

³²Nining Mutiara, “Penetapan Harga Jual Emas Tanpa Surat dalam Tinjauan Hukum Islam”, Skripsi, Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2020, h. 2, t.d.

³³Yoppi Kusumajati, “Mekanisme Penetapan Harga Sayuran Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pasar Cendrawasih Kota Metro)”, Skripsi, Metro: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2020, h. 38, t.d.

³⁴Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*, Jakarta: CAPS, 2014, h. 25.

b. Teori Harga

1) Pengertian Harga

Harga merupakan Sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.³⁵ Menurut Husein Umardalam Rachman harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.³⁶ Menurut Simamora, pengertian harga adalah sejumlah nilai yang dipertukarkan untuk memperoleh suatu produk.³⁷ Buchari Alma mengatakan bahwa dalam teori ekonomi, pengertian harga (*price*) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.³⁸ Menurut Basu Swastha dan Irawan, Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya”.³⁹

³⁵Silvia Buyung, dkk., “Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Semen Tiga Roda Di Toko Lico”, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol. 16, No. 04, 2016, h. 378.

³⁶Wahyu Niril Faroh, “Analisis Pengaruh Harga, Promosi, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian”, *Jurnal Ilmiah*, Vol. 4, No. 2, April 2017, h. 5.

³⁷Siti Nurhayati, “Pengaruh Citra Merek, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Samsung di Yogyakarta”, *JBMA*, Vol. 4, No. 2, September 2017, h. 61.

³⁸Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: CV Alfabeta, 2005, h. 169.

³⁹Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2005, h. 241.

Menurut Alma mendefinisikan harga sebagai nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Menurut Widiana dan Sinaga harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Sedangkan menurut Kotler dan Keller harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen lain menghasilkan biaya. Harga merupakan elemen termudah dalam program pemasaran untuk disesuaikan, fitur produk, saluran, dan bahkan komunikasi membutuhkan banyak waktu.⁴⁰

2) Tujuan Penetapan Harga

Adapun tujuan penetapan harga menurut

Indriyo Gito sudarmo sebenarnya ada bermacam-macam yaitu:

- a) Mencapai target pengembalian investasi atau tingkat penjualan *netto* suatu perusahaan.
- b) Memaksimalkan profit
- c) Alat persaingan terutama untuk perusahaan sejenis
- d) Menyeimbangkan harga itu sendiri
- e) Sebagai penentu *market share*, karena dengan harga tertentu dapat diperkirakan kenaikan atau penurunan penjualannya.

Tujuan penetapan harga dapat mendukung strategi pemasaran berorientasi pada permintaan primer apabila perusahaan meyakini bahwa harga yang lebih murah dapat meningkatkan jumlah pemakai

⁴⁰Febby Gita Cahyani, "Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen", Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, Vol. 5, No. 3, Maret 2016, h. 5.

atau tingkat pemakaian ataupun pembelian ulang dalam bentuk atau kategori produk tertentu. Hal ini terutama berlaku pada tahap-tahap awal dalam siklus hidup produk, di mana salah satu tujuan pentingnya adalah menarik para pelanggan baru. Harga yang lebih murah dapat mengurangi risiko mencoba produk baru atau dapat pula menaikkan nilai sebuah produk baru secara relatif dibandingkan produk lain yang sudah ada.⁴¹

3) Metode Penetapan Harga

Menetapkan harga, terdapat berbagai macam metode. Metode mana yang digunakan, tergantung kepada tujuan penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase di atas nilai atau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan di atas modal atas barang dagangan bagi usaha dagang. Sedangkan dalam usaha jasa, penetapan harga biasanya dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna jasa. Menurut Fandy Tjiptono, metode penetapan harga dikelompokkan menjadi empat macam berdasarkan basisnya, yaitu berbasis permintaan, biaya, laba, dan persaingan.⁴²

a) Metode Penetapan Harga Berbasis Permintaan

⁴¹Muhammad Fakhru Risky Nst Dan Hanifa Yasin, "Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Minat Beli Perumahan Obama Pt. Nailah Adi Kurnia Sei Mencirim Medan", Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol. 14, No. 2, Oktober 2014, h. 138.

⁴²Muhammad Fikri Hibatullah, "Harga Dalam Perspektif Islam", Mazahib, Vol. 4, No. 1, Juni 2008, h. 92.

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor biaya, laba dan persaingan.⁴³ Adapun metode penetapan harga berbasis permintaan terdiri dari:⁴⁴

(1) *Skimming Pricing* merupakan strategi menetapkan harga tinggi suatu produk selama pengenalan, kemudian menurunkan harga pada saat persaingan mulai ketat.

(2) *Penetration Pricing* merupakan strategi memperkenalkan suatu produk baru dengan harga rendah dengan harapan volume penjualan yang besar.

(3) *Prestige Pricing* merupakan harga yang digunakan oleh pelanggan sebagai ukuran kualitas.

(4) *Price Lining Pricing* merupakan strategi yang digunakan suatu perusahaan yang menjual produk lebih dari satu.

(5) *Odd-Even Pricing* merupakan harga yang besarnya mendekati jumlah genap tertentu.

(6) *Demand-Backward Pricing* merupakan suatu tingkat harga.

(7) *Bundle Pricing* merupakan strategi pemasaran dua atau lebih produk dalam satu harga paket.

b) Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya

Metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan

⁴³Muhammad Birusman Nuryadin, "Harga Dalam Perspektif Islam", Jurnal Pemikiran Hukum Islam, Vol. 4, No. 1, Juni 2007, h. 92.

⁴⁴Surya Kencana, "Analisis Strategi", h. 4.

berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya *overhead*, dan laba.⁴⁵ Adapun metode penetapan harga berbasis biaya terdiri dari:⁴⁶

(1) *Standard Markup Pricing* merupakan harga ditentukan dengan menambahkan persentase dari biaya pada semua item.

(2) *Cost Plus Percentage Of Cost Pricing* merupakan suatu harga dengan menambahkan persentase biaya produksi atau konstruksi.

(3) *Cost Plus Fixed Fee Pricing* produsen mendapatkan fee tertentu sebagai laba yang besarnya tergantung biaya final proyek.

(4) *Experience Curve Pricing* merupakan metode ini dikembangkan atas dasar konsep efek belajar.

c) Metode Penetapan Harga Berbasis Laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.⁴⁷ Adapun metode penetapan harga berbasis laba terdiri dari:⁴⁸

(1) *Target Profit Pricing* merupakan penetapan target laba tahunan yang spesifik.

⁴⁵Muhammad Birusman Nuryadin, "*Harga Dalam*", h. 92.

⁴⁶Surya Kencana, "*Analisis Strategi*", h. 5.

⁴⁷Muhammad Birusman Nuryadin, "*Harga Dalam*", h. 92.

⁴⁸Surya Kencana, "*Analisis Strategi*", h. 5.

(2) *Target Return On Sales Pricing* menetapkan tingkat harga tertentu yang menghasilkan laba.

(3) *Target Return On Investment Pricing* menetapkan besaran suatu target *return on investment* tahunan, yaitu rasio antara laba.

d) Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.⁴⁹ Adapun metode penetapan harga berbasis persaingan terdiri dari:⁵⁰

(1) *Customary Pricing* merupakan metode yang digunakan pada produk yang harganya ditentukan oleh faktor tradisi.

(2) *Above, At, Or Below Market Pricing* merupakan identifikasi harga pasar spesifik untuk suatu produk.

(3) *Loss Leader Pricing* merupakan promosi khusus yang menjual harga produk dibawah biayanya.

(4) *Sealed Bid Pricing* merupakan sistem penawaran harga dan melibatkan agem pembelian.

4) Strategi Penetapan Harga Jual Produk

Kotler dan Armstrong berpendapat bahwa ada dua faktor utamayang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga, yakni faktor internal perusahaan dan faktor lingkungan eksternal. Faktor internal perusahaan mencakuptujuan pemasaran perusahaan, strategi

⁴⁹Muhammad Birusman Nuryadin, "*Harga Dalam*", h. 92.

⁵⁰Surya Kencana, "*Analisis Strategi*", h. 5.

bauran pemasaran, biaya, dan organisasi. Sedangkan faktor lingkungan eksternal meliputi sifat pasar dan permintaan, persaingan, dan unsur-unsur lingkungan lainnya. Harper W. Boyddan Orville C. Walkermengajukan suatamodel pengambilan keputusan secara bertahap untuk penetapan harga denganmempertimbangkan berbagai faktor internal (perusahaan) dan eksternal(lingkungan).Menurut Poter ada tiga strategi untuk menetapkan suatu hargayaitu:

a) Strategi Perusahaan dan Strategi Pemasaran

Strategiperusahaan terutama memperhatikan pendistribusian sumber dayayang ada pada daerah-daerah fungsional dan pasar produk dalamupaya untuk memperoleh *sustainable advantage* terhadapkompetitornya yaitu diferensiasi, fokus, dan kepemimpinan harga.Strategi pemasaran, yang termasuk dalam strategi fungsional,umumnya lebih terinci dan mempunyai jangkawaktu yang lebihpendek dibandingkan strategi perusahaan.

b) Karakteristik Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, ataudikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasaryang bersangkutan.

c) Karakteristik Competitor

Ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh dalam persaingan suatuindustri, yaitu persaingan dalam industri yang

bersangkutan, produksubstitusi, pemasok, pelanggan, dan ancaman pendatang baru.⁵¹

5) Penetapan Harga

a) Konsep Harga Yang Adil Dalam Islam

Menurut Rachmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridai oleh kedua pihak yang akad. Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: Penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. Tas'ir ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan. Harga menurut Ibnu Taimiyah adalah "nilai harga yang adil adalah dimana orang-orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang d, jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama."⁵²

Menurut Al-Ghazali konsep harga jual berbasis nilai keadilan, keuntungan dimaknai sebagai pemenuhan kebutuhan pokok penjual untuk menciptakan keseimbangan hidup dengan pelanggan dan lingkungan sekitar di mana perusahaan beroperasi,

⁵¹Wahyu Rahmadani, "Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt Tiga Putri Mutiara Palembang", Proposal, Sriwijaya: Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Sriwijaya, 2015, h. 8-9, t.d.

⁵²Nuryadin, *Harga*, h. 93.

sedangkan besarnya keuntungan yang diharapkan dipengaruhi oleh besarnya pokok penjual dan biaya pelestarian lingkungan serta kemampuan pembeli. Dengan demikian, konsep harga jual ini memperhatikan kemaslahatan hidup untuk memenuhi kebutuhan hidup penjual dan kolektif, yaitu pemenuhan kebutuhan diri sendiri. Islam menawarkan penetapan harga jual berkeadilan dengan mempertimbangkan kemampuan dan kebutuhan pembeli dan penjual. Kemampuan pembeli yang menjadi fokus perhatian adalah daya beli masyarakat secara umum. Dalam menetapkan harga jual yang rendah dengan keuntungan yang rendah pula sementara masyarakat daya beli yang tinggi akan menciptakan kemampuan penjual untuk memenuhi kebutuhan hidupnya untuk itu perlu ditetapkan harga yang adil dari kedua belah pihak tersebut.⁵³

Keadilan harga merupakan salah satu teori yang banyak ditemukan oleh berbagai ahli salah satunya teori keadilan harga menurut filsuf barat yakni Thomas Aquinas, pertimbangan keadilan pertimbangan ekonomi. Menurut Thomas Aquinas keadilan harga merupakan semua keuntungan yang dibuat dalam perdagangan harus berhubungan dengan tenaga kerja. Aquinas juga menyatakan bahwa pembentukan harga ini pada salah satu faktor produksi yaitu

⁵³Riska Amalia, "*Konsep Keadilan Harga Perspektif Al-Ghazali dan Thomas Aquinas*", Skripsi, Parepare: Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, 2020, h. 46-47, t.d.

tenaga kerja. Selain itu juga Aquinas ini juga menyatakan bahwa harga terbentuk oleh adanya kekuatan permintaan dan penawaran.⁵⁴

b) Metode Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Metode penetapan harga dalam agama Islam menggunakan beberapa metode. Di dalam Islam juga sangatlah penting untuk mengedepankan konsep kejujuran, keadilan dalam setiap aspek kehidupan tanpa terkecuali dalam hal ekonomi. Sebagaimana dikatakan Muhammad dalam bukunya: Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), biasanya menggunakan metode.⁵⁵

(1) *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-*mark-up* biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau *margin* yang diinginkan.⁵⁶

(2) *Target-Return Pricing*

Target-Return pricing merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan *return* atas besarnya

⁵⁴<http://pumariksa.blogspot.com/2014/01/> Diakses pada tanggal 14 September 2021 Pukul 08:22 WIB.

⁵⁵Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005, h. 132.

⁵⁶*Ibid*, h. 132.

modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah *Return on Investment*(ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.⁵⁷

(3) *Perceived-Value Pricing*

Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual.⁵⁸

(4) *Value Pricing*

Value Pricing Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang berkualitas tinggi.⁵⁹

c) Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Penetapan harga dilarang di dalam agama Islam sebagaimana dikatakan Rasulullah. Hal ini sesuai dengan pendapat Nurul Huda dalam bukunya: Distorsi harga ketika kaum Qurais menetapkan blokade ekonomi terhadap umat Islam. Kenaikan harga di Madinah, Rasulullah menyatakan Allah adalah Dzat yang menentukan dan mengatur harga, penahan, pencurah serta penentu rezeki, aku berharap Tuhanku di mana salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta. Abu Yusuf, dalam kitabnya yang terkenal *Al-Kharaj*. Abu Yusuf

⁵⁷*Ibid*, h. 133.

⁵⁸*Ibid*, h. 134.

⁵⁹*Ibid*, h.134.

merupakanulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar.Ia misalnya memperhatikan peningkatan dan penurunanproduksi dalam kaitannya dengan perubahan harga.⁶⁰

Penetapan harga juga ditegaskan dalam sebuah hadits, yang mana penetapan harga adalah haram hukumnya. Sebagaimana dikatakan dalam sebuah hadits Anas bin Malik ra: Sababul Wurud hadits: Anas r.a meriwayatkan bahwa pada zaman Rasulullah Saw. di Madinah terjadi harga yang memlambung tinggi. Kemudian orang-orang berkata: “Wahai Rasulullah Saw.,harga begitu mahal, maka tetapkanlah harga bagi kami. LaluRasulullah Saw. bersabda, seperti hadits tersebut. Dankesimpulannya bahwa *tas'ir* atau penetapan harga adalah haram.Asy-Syaukani menyatakan, bahwa hadits tersebut dijadikan dalilbagi pengharaman dalam penetapan harga dan bahwa ia (penetapanharga) merupakan suatu kedzaliman (ظلم) yaitu penguasamerintahkan para penghuni pasar agar tidak menjual barang-barangmereka kecuali dengan harga sekian, kemudian melarangmereka untuk menambah ataupun mengurangi harga tersebut.Alasannya bahwa manusia dikuasakan atas mereka sedangkanpematokan harga adalah pemaksaan terhadap mereka. Padahalseorang imam diperintahkan untuk memelihara kemaslahatan umatIslam.⁶¹

⁶⁰Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis*, Jakarta:Kencana, 2009, h. 230-23.

⁶¹Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2017, h. 198-199.

c. Teori Produksi

1) Pengertian Produksi

Produksi dalam beberapa buku teori ekonomi sering didefinisikan sebagai kegiatan untuk menciptakan guna. Dalam hal ini guna berarti kemampuan, yaitu kemampuan barang/jasa dalam memenuhi kebutuhan manusia. Pada umumnya kita mengartikan produksi sebagai transformasi input (barang-barang yang dibeli perusahaan) menjadi output (barang-barang yang dijual).⁶²

Menurut Muhammad Baqir Al-Sadr produksi diartikan sebagai proses pengolahan alam sehingga tercipta bentuk terbaik yang mampu memenuhi kebutuhan manusia. Menurut Muhammad Abdul Mannan produksi berarti tidak berorientasi pada penciptaan secara fisik sesuatu yang tidak ada, melainkan penambahan utilitas suatu barang. Proses produksi menurut Mannan merupakan usaha bersama antara anggota masyarakat guna menghasilkan barang dan jasa bagi kesejahteraan ekonomi mereka, dimana barang dan jasa yang diproduksi harus berupa hal-hal yang halal dan menguntungkan.⁶³

Teori produksi adalah studi tentang produksi atau proses ekonomi untuk mengubah faktor produksi (*input*) menjadi hasil produksi (*output*).⁶⁴ Sedangkan Kahf mendefinisikan kegiatan

⁶²Mohammad Khusaini, *Ekonomi Mikro Dasar-Dasar Teori*, Malang: Universitas Brawijaya Press (UB Press), 2013, h. 67.

⁶³Fita Nurotul Faizah, "*Teori Produksi dalam Studi Ekonomi Islam Modern (Analisis Komparatif Pemikiran Muhammad Baqir Al-Sadr dan Muhammad Abdul Mannan)*", Tesis, Semarang: UIN Walisongo, 2018, h. 69-87, t.d.

⁶⁴Erlina Rufaidah, *Ilmu Ekonomi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015, h. 43.

produksi dalam Islam sebagai usaha manusia untuk memperbaiki tidak hanya kondisi fisikmaterialnya, tetapi juga moralitas, sebagai sarana untuk mencapai tujuanhidup sebagaimana digariskan dalam agama Islam, yaitu kebahagiaan dunia dan akhirat.⁶⁵Produksi merupakan kegiatan yangdilakukan dengan tujuan untuk meningkatkanoptimalisasi dari faktor produksi seperti tenagakerja, modal, dan keahlian oleh suatu perusahaansehingga menghasilkan suatu produk berupabarang maupun jasa.⁶⁶

2) Tujuan Produksi

Tujuan produksi dalam ekonomi Islam pada dasarnya adalah menciptakan masalah yang terbaikbagi manusia secara keseluruhan sehingga akan dicapai falahyang merupakan tujuan akhir dari kegiatan ekonomisekaligus tujuan hidup manusia. Falah itu sendiri adalah kemuliaan hidup di dunia dan akhirat yang akan memberikan kebahagiaan hakiki bagi manusia (kesejahteraan).⁶⁷

3) Etika dalam produksi

Ada beberapa etika dalam produksi, sebagai berikut:

- a) Peringatan Allah akan kekayaan alam.
- b) Berproduksi dalam lingkaran yang halal.

⁶⁵Imroatus Sholiha, "Teori Produksi Dalam Islam", Jurnal Online Inzah, Vol. 1, No. 1, Februari 2016, h. 4.

⁶⁶Ratna Puspita, dkk., "Pengaruh Produksi Kakao Domestic, Harga Kakao Tradisional, dan Nilai Tukar Terhadap Ekspor Kakao Indonesia Ke Amerika Serikat (Studi Pada Ekspor Kakao Periode Tahun 2010-2013)", Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 27, No. 1, Oktober 2015, h. 2.

⁶⁷Muklis dan Didi Suardi, *Pengantar Ekonomi Islam*, Surabaya: CV. Jakd Media Publishing, 2020, h. 90.

- c) Etika mengolah Sumber Daya Alam dalam memproduksi dimaknai sebagai proses menciptakan kekayaan dengan memanfaatkan Sumber Daya Alam harus berdasarkan visi penciptaan alam ini dan seiring dengan visi penciptaan manusia yaitu sebagai rahmat bagi seluruh alam.
- d) Etika dalam memproduksi memanfaatkan kekayaan alam juga sangat tergantung dari nilai-nilai sikap manusia, nilai pengetahuan, dan keterampilan bekerja sebagai sendi utama produksi yang harus di landasi dengan ilmu dan syariah Islam.
- e) Khalifah di muka bumi tidak hanya berdasarkan pada aktivitas menghasilkan daya guna suatu barang saja melainkan bekerja dilakukan dengan motif kemaslahatan untuk mencari keridhaan Allah SWT.⁶⁸

4) Produksi Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Faktor utama yang dominan dalam produksi adalah kualitas dan kuantitas manusia, sistem atau prasarana yang kemudian kita sebut sebagai teknologi dan modal (segala sesuatu dari hasil kerja yang disimpan). Mannan, Siddiqi dan ahli ekonomi Islam lainnya menekankan pentingnya motif altruisme, dan penekanan akan masalah dalam produksi. Perusahaan tidak hanya mementingkan keuntungan pribadi dan perusahaan, namun juga memberikan kemaslahatan bagi masyarakat dengan tidak mengabaikan lingkungan sosialnya. Kegiatan

⁶⁸*Ibid*, h. 91-92.

produksi padahakikatnya adalah ibadah. Sehingga tujuan dan prinsipnya harus dalam kerangka ibadah.⁶⁹

عَنِ الْمِقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: «مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ، خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ، كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ» (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)
Artinya: "Dari Miqdam RA dari Rasul SAW ia bersabda: tidaklah seseorang mengkonsumsi makanan hasil kerja (produksi) nya sendiri dan sesungguhnya Nabi Dawud AS mengkonsumsi dari hasil kerjanya sendiri" (HR. al-Bukhari).⁷⁰

2. Kerangka Konseptual

a. Ekonomi Syariah

Ekonomi syariah dalam bahasa Arab sering diistilahkan dengan *al-iqtishad al-islami*. Kata *al-iqtishad* secara bahasa berarti *al-qashadu* yaitu pertengahan dan keadilan. Kata *al-iqtishad* didefinisikan dengan pengetahuan tentang aturan yang berkaitan dengan produksi kekayaan, mendistribusikan dan mengkonsumsinya. Ekonomi syariah merupakan bagian dari sistem perekonomian syariah, memiliki karakteristik dan nilai-nilai yang berfokus kepada *amr ma'ruf nahi mungkar* yang berarti mengerjakan yang benar dan meninggalkan yang dilarang.⁷¹ Adapun nilai-nilai dasar dalam ekonomi syariah, sebagai berikut:

⁶⁹Nilai Lestari dan Sulis Setianingsih, "Analisis Produksi dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Terhadap Produsen Genteng di Muktisari, Kebumen, Jawa Tengah)", Jurnal Ilmu Ekonomi Islam, Vol. 3, No. 1, Desember 2019, h. 99.

⁷⁰Achmad Sunarto dan Syamsuddin Noor, *Himpunan Hadits Shahih Bukhari*, Jakarta Timur: TB. Setia Kawan, 2011, h. 205.

⁷¹Moh. Mufid, *Kaidah Fiqh Ekonomi Syariah*, Makasar: Ebookuid, 2017, h. 22.

- 1) Kejujuran, merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan termasuk dalam bidang ekonomi. Dengan aktivitas ekonomi yang dilandasi dengan kejujuran, manusia akan saling mempercayai dan terhindar dari penipuan.
- 2) Amanah, di samping jujur amanah juga dianjurkan dalam aktivitas ekonomi. Kejujuran dan amanah saling memiliki keterkaitan yang sangat erat, karena pada dasarnya orang yang jujur pastilah amanah (terpercaya).
- 3) Ketuhanan, konsep ketuhanan dalam aktivitas ekonomi dapat digambarkan bahwa tujuan Allah SWT menciptakan manusia untuk beribadah kepada-Nya, seperti shalat, puasa, zakat, haji dan sebagainya (ibadah *mahdhah*) maupun aktivitas lainnya yang memenuhi kebutuhannya seperti berdagang, bertani, bekerja, dan sebagainya dengan niat beribadah kepada Allah (ibadah *ghayr mahdhah*).
- 4) Kenabian, melakukan aktivitas ekonomi sesuai dengan anjuran nabi, misalnya berdagang atau berniaga dengan benar.
- 5) Pertanggungjawaban, segala aktivitas ekonomi hendaklah dilakukan dengan penuh tanggung jawab.

Ekonomi Syariah atau Ekonomi Islam dibangun berlandaskan agama Islam, karena aktivitas ekonomi sesuatu bagian tidak terpisahkan dari ajaran agama Islam. Sebagai derivasi dari instrumen Islam, berbagai aspek dalam bentuk ekonomi akan mengikuti aturan syariah dalam

berbagai aspeknya. Sebagai sistem kehidupan, aktivitas manusia tidak terlepas dari Al- Qur'andan hadits, dimana Islam menyediakan berbagai perangkat aturan yang sempurna bagi keutuhan kehidupan manusia.⁷²

Beberapa ahli mendefinisikan ekonomi Islam sebagai suatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan yang terbatas dalam kerangka syariah, namun definisi tersebut mengandung kelemahan karena menghasilkan konsep yang tidak kompatibel dan tidak universal. Karena dari definisi tersebut mendorong seseorang terperangkap dalam keputusan yang apriori (*apriory judgement*) benar atau salah tetap harus diterima.⁷³

Menurut M. Akram Khan bahwa ilmu ekonomi Islam bertujuan untuk melakukan kajian tentang kebahagiaan hidup manusia yang dicapai dengan mengorganisasikan sumber daya alam atas dasar kerja sama dan partisipasi. Definisi yang dikemukakan Akram Khan ini memberikan dimensi normatif (kebahagiaan hidup di dunia dan akhirat) serta dimensi positif (mengorganisir sumber daya alam). Ilmu ekonomi Islam adalah ilmu normatif karena iaterikat oleh norma-norma yang telah ada dalam ajaran dan sejarah masyarakat Islam. Ia juga merupakan ilmu positif karena dalam beberapa hal, ia telah menjadi

⁷²Rachmasari Anggraini, dkk, "*Maqasid Al-Sharuah sebagai Landasan Dasar Ekonomi Islam*", Jurnal Ekonomi Islam, Vol. 9, No. 2, 2018, h. 298

⁷³Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011, h. 14

panutan masyarakat Islam.⁷⁴ Sedangkan, menurut Kursyid Ahmad bahwa ilmu ekonomi Islam adalah sebuah usaha sistematis untuk memahami masalah-masalah ekonomi dan tingkah laku manusia secara relasional dalam perspektif Islam.⁷⁵

b. Batu Bata

Bahan baku yang digunakan juga sangat mudah didapatkan yaitu tanah liat dicampur dengan air dan dibajak sehingga membentuk tekstur yang mudah untuk dicetak. Selain itu biasanya batu bata dicampur dengan pasir agar mengurangi kesusutan batu bata tersebut. Tanah liat merupakan bahan pokok atau elemen terpenting yang digunakan dalam pembuatan batu bata.⁷⁶ Tahap yang sering dilakukan masyarakat juga sangat simple yakni dengan mencetak tanah dalam wadah khusus, setelah itu dijemur dalam terik matahari.⁷⁷ Ketika sudah mengering lalu dibakar menggunakan kayu untuk membakarnya yang disusun khusus oleh pengrajin batu bata.

Terdapat banyak jenis batu bata yang banyak diproduksi oleh pengrajin batu bata lain yaitu bata putih, bata merah, bata muka, batako dan bata ringan.⁷⁸ Pengrajin batu bata yang ada di Desa Banturung hanya memproduksi dua jenis batu bata yaitu batu bata putih dan batu bata

⁷⁴Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2015, h. 64

⁷⁵Nurul Huda, dkk., *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2008, h. 1-2

⁷⁶Sri Handayani, "Kualitas Batu Bata Merah Dengan Penambahan Serbuk Gergaji", *Jurnal Online Universitas Negari Semarang*, Vol. 12, No. 1, Januari 2010, h. 42.

⁷⁷Yudi Prayoga, "Peranan Industri Batu Bata Terhadap Tingkat Kemiskinan di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhan Batu", *Jurnal Ecobisma*, Vol. 5, No. 2, Juni 2018, h. 48.

⁷⁸Muhammad Dwi Yanuardi, "Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada Cv. X dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing", *Jurnal Online Institute Teknologi Nasional*, Vol. 2, No. 3, Juli 2014, h. 14.

merah yang banyak diminati oleh para konsumen untuk pembangunan gedung ataupun perumahan. Seiring dengan pesatnya pembangunan infrastruktur seperti rumah, hotel, rumah tinggal, dan bangunan lainnya mengakibatkan jumlah batu bata yang dibutuhkan meningkat pula. Oleh karena itu, pengrajin batu bata dituntut untuk meningkatkan pula kapasitas produksinya.⁷⁹

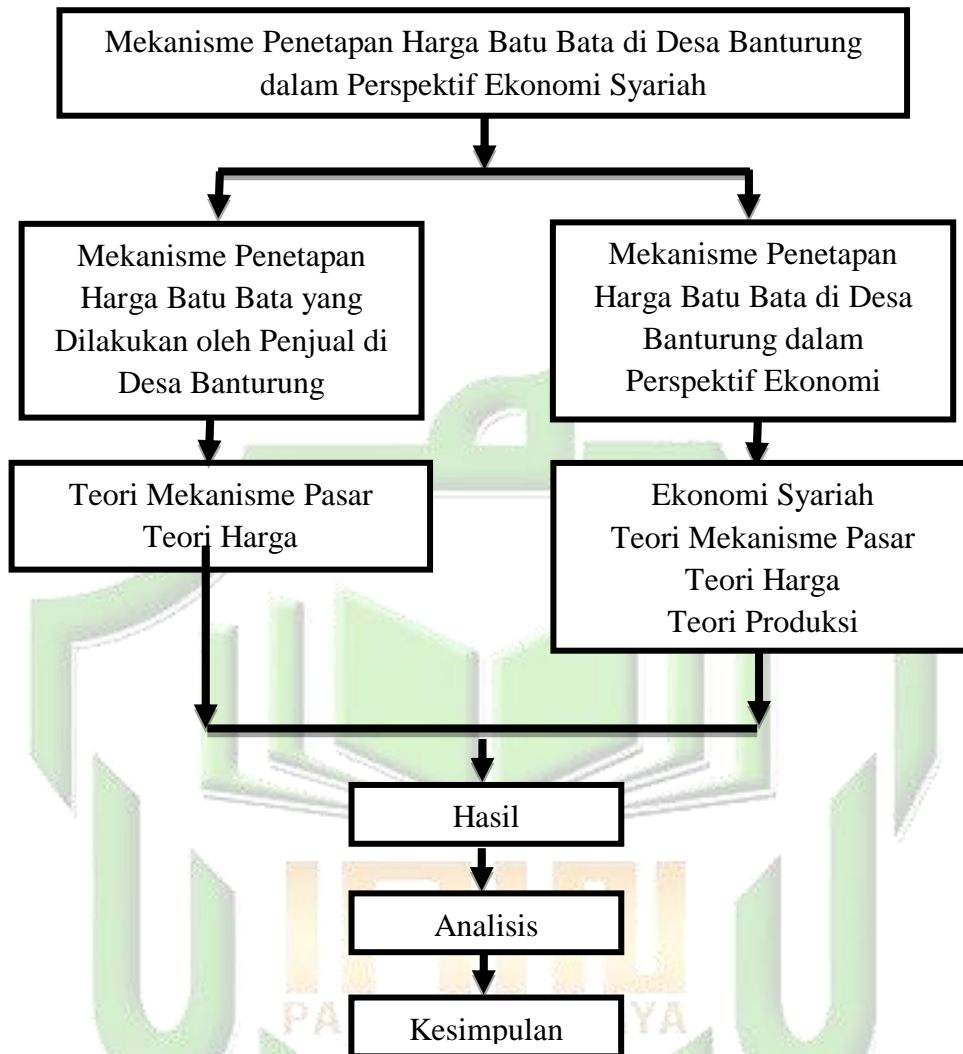
C. Kerangka Pikir

Berdasarkan judul “Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di Desa Banturung dalam Perspektif Ekonomi Syariah”. Permasalahan penetapan harga batu bata merupakan salah satu faktor utama dalam menetapkan harga jual batu bata. Mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung dalam perspektif ekonomi syariah menjadi permasalahan dalam penelitian ini. Selain itu adapun kajian teoritis, kerangka teoritik menggunakan teori mekanisme pasar, teori harga, dan teori produksi, sedangkan untuk kerangka konseptual menggunakan ekonomi Islam dan batu bata yang mendukung permasalahan tersebut.

Peneliti merasa tertarik meneliti permasalahan dan latar belakang mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung dalam perspektif ekonomi syariah. Untuk mengkaji secara ilmiah penelitian ini, maka dirumuskan kerangka pikir. Sehingga dikemukakan hasil penelitian seperti yang diharapkan dapat memberikan manfaat kepada setiap pihak yang terlibat, adapun kerangka pikir tersebut sebagai berikut:

⁷⁹Abdul Kadir Muhammad, dkk., “Peningkatan Produksi Pengrajin Batu Bata Melalui Perbaikan Proses Pencetakan”, *Jurnal Intek*, Vol. 4, No. 2, 2017, h. 107.

Kerangka Pikir



Bagan 2.1 Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan, dengan bermaksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada.⁸⁰ Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, persepsi pemikiran orang secara individual maupun kelompok, selain itu bersifat menggambarkan, mengungkapkan dan menjelaskan.⁸¹

Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang memiliki tujuan untuk menggambarkan, mendeskripsikan, penjelasan dan validasi mengenai fenomena yang tengah diteliti.⁸² Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang menggambarkan fenomena yang terjadi secara nyata, realistik, dan aktual.⁸³ Penelitian deskriptif, bertujuan untuk memperoleh informasi mengenai keadaan saat ini dan melihat kaitan antara variabel-variabel yang ada.⁸⁴ Pendekatan kualitatif deskripsi merupakan penelitian untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala yang ada saat penelitian

⁸⁰Mamik, *Metodologi Kualitatif*, Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015, h. 4.

⁸¹Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Nilacakra, 2018, h. 5.

⁸²Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian*, Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN), 2021, h. 7.

⁸³Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018, h. 1.

⁸⁴Mardalasis, *Metode Penelitian suatu pendekatan proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2004, 26.

dilakukan. Kemudian penelitian ini menggunakan konseptual ekonomi syariah⁸⁵ dalam menganalisis mekanisme penetapan harga yang digunakan pada bisnis batu bata di Kota Palangka Raya.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian fenomenologi. Penelitian fenomenologi merupakan jenis penelitian kualitatif yang digunakan untuk melihat dan mendengarkan secara terperinci dalam memahami sebuah fenomena. Selain itu fenomenologi merupakan sebuah ilmu yang memahami mengenai ilmu penampakan (fenomena) yang berkaitan dengan pengalaman orang lain dan bagaimana pengalaman itu terbentuk.⁸⁶ Jenis penelitian fenomenologi bertujuan untuk melihat dan memperjelas dan memahami fenomena untuk menciptakan makna berdasarkan pengalaman hidup seseorang.⁸⁷ Dengan melihat gejala-gejala social budaya, ditujukan untuk mendeskripsikan gejala social menurut sudut pandang subjek yang akan diteliti.⁸⁸

B. Waktu Dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang digunakan dalam menyelesaikan penelitian ini adalah 3 bulan. Penelitian ini dilakukan sejak tanggal 22 Juni sampai 22 Agustus 2022 terhitung sejak mendapatkan surat izin penelitian dari dekan

⁸⁵Ekonomi syariah merupakan ilmu pengetahuan social yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang dilhami oleh nilai-nilai islam.

⁸⁶Donny Gahral Adian, *Pengantar Fenomenologi*, Depok: Koekoesan, 2016, h. 5.

⁸⁷Michael Jibrael Rorong, *Fenomenologi*, Yogyakarta: Deepublish, 2020, h. 5.

⁸⁸Muhammad Yusuf, dkk., *Makna Nilai Pappaseng Fenomenologi Konservasi Hutan Karampuang*, Malang: Media Nusa Creative, 2019, h. 31.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya. Waktu tersebut dipergunakan untuk pengumpulan data di lapangan dan selanjutnya menyusun laporan yang dituangkan dalam bentuk skripsi.

2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah di Desa Banturung, Kecamatan Bukit Batu, Kota Palangka Raya. Alasan peneliti memilih tempat tersebut karena Desa Banturung merupakan central pembuatan batu bata, selain itu paling banyak yang memproduksi batu bata di wilayah Kota Palangka Raya.

C. Objek Dan Subjek Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek adalah titik perhatian dari suatu penelitian berupa permasalahan atau fenomena yang terjadi dilapangan. Objek penelitian merupakan variable penelitian yang merupakan inti dari problematika penelitian.⁸⁹ Objek penelitian yang sesuai dengan penelitian ini adalah mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung.

2. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan hal, orang atau tempat yang berkaitan dengan data untuk memperoleh variable penelitian.⁹⁰ Menurut Suharsini Akunto subjek penelitian merupakan individu, benda, hal atau orang tempat data untuk variable penelitian melekat dan yang dipermasalahan, dijadikan

⁸⁹Rachmad Baro, *Penelitian Hukum Non Doktrinal: Penggunaan Metode & Teknik Penelitian Sosial*, Yogyakarta: Deepublish, 2016, h. 96.

⁹⁰Mardalasis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2004, h. 26.

sumber informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.⁹¹ Subjek pada penelitian ini adalah pengusaha batu bata di Desa Banturung Kecamatan Bukit Batu Kota Palangka Raya, mereka yang sudah memiliki pengalaman dibidang usaha batu bata.

Penentuan yang menjadi subjek penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Nasution bahwa *purposive sampling* yaitu mengambil sebagian yang terpilih menurut ciri-ciri spesifik yang dimiliki oleh sampel itu.⁹² *Purposive sampling* signifikan digunakan dalam situasi untuk memilih narasumber, untuk itu peneliti cenderung subyektif (karakteristik umum yang ditentukan sendiri oleh peneliti). Dengan memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Penduduk Desa Banturung;
- b. Pengusaha batu bata diatas 5 tahun; dan
- c. Memproduksi batu bata minimal 350.000 biji batu bata pertahun,

Berikut ini merupakan tabel subjek penelitian dari masing-masing pengusaha batu bata yang ada di Desa Banturung yang menjadi subjek dalam penelitian sebagai berikut:

⁹¹Suharsini Arikonto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: PT Renika Cipta, 2006, h. 25.

⁹²Nasution, *Metodologi Research (Penelitian Ilmiah)*, Bandung: Bumi Aksara, 2014, h. 98.

Tabel 3.1
Subjek Penelitian

No	Nama Inisial Subjek	Jenis Kelamin	Profesi	Produksi
1	SR	Perempuan	Pengusaha batu bata	360.000 biji
2	EN	Perempuan	Pengusaha batu bata	360.000 biji
3	R	Laki-Laki	Pengusaha batu bata	355.000 biji
4	SP	Laki-Laki	Pengusaha batu bata	360.000 biji

Sumber: Dibuat oleh peneliti

Terdapat 4 subjek pengusaha batu bata yang berkependudukan di Desa Banturung, menjalankan usaha batu bata di atas 5 tahun, dan dapat memproduksi batu bata minimal 350000 biji batu bata pertahunnya. Selain itu terdapat informan yang menjadi narasumber dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 3. 2

Informan

No	Nama Inisial Subjek	Jenis Kelamin	Profesi
1	SI	Laki-Laki	Supir Truck
2	SM	Perempuan	Ibu Rumah Tangga
3	M	Perempuan	Ibu Rumah Tangga
4	B	Laki-Laki	Ketua RW

Sumber: Dibuat oleh peneliti

D. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah kegiatan manusia dengan menggunakan panca indra mata sebagai alat bantu utamanya selain panca indra lainnya seperti telinga, penciuman mulut dan kulit. Selain itu observasi merupakan kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil Indra lainnya.⁹³ Menurut Sutrisno observasi merupakan suatu proses yang kompleks suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis, teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi merupakan langkah awal menuju fokus perhatian lebih luas yaitu observasi partisipasi hingga observasi hasil praktik sebagai sebuah metode dalam kepastian sendiri-sendiri.⁹⁴

Para ilmuwan kualitatif menganggap observasi tidak lebih dari kegiatan mengumpulkan data visual. Observasi adalah melakukan pengamatan secara langsung di lapangan untuk mengetahui masalah dan keadaan yang sebenarnya terhadap yang diteliti. Melalui observasi ini peneliti akan melakukan pengamatan secara langsung di lapangan untuk

⁹³Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi (Format Format Kuantitatif dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan, Publik, Komunikasi, Manajemen dan Pemasaran)*, Jakarta: Kencana, 2013, h. 142.

⁹⁴Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018, h. 108-111.

mengetahui keadaan di Desa Banturung tentang mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah di Kota Palangka Raya.

Teknik observasi dilakukan untuk mencari data yang berkaitan dengan mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah. Adapun alasan secara spesifik hal yang menjadi alasan observasi yaitu, mekanisme penetapan harga penjualan batu bata di Desa Banturung, faktor-faktor yang mempengaruhi naik turunnya harga batu bata, jenis batu bata yang diperjualbelikan, dan jumlah pengusaha batu bata yang ada di Desa Banturung.

2. Wawancara

Wawancara yaitu pertemuan yang langsung direncanakan antara pewawancara dan yang diwawancarai untuk memberikan atau menerima informasi tertentu. Wawancara biasanya bermaksud untuk memperoleh keterangan, pendirian, pendapat secara lisan dari seseorang yang biasanya disebut responden yang berbicara langsung dengan orang tersebut.⁹⁵ Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mewawancarai para pengrajin batu bata secara langsung kepada sumber informasi untuk memperoleh data yang diperlukan dan mengumpulkan data yang akurat. Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah teknik wawancara

⁹⁵Mamik, *Metodologi Kualitatif*, Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2014, h. 108.

sistematik, yaitu wawancara yang mengarah pada pedoman yang telah dirumuskan berdasarkan keperluan penggalan data dalam penelitian. Wawancara ini digunakan kepada pengrajin batu bata di Kota Palangka Raya yang menjadi subjek dalam penelitian ini.

Teknik wawancara dilakukan untuk mencari informasi dari narasumber agar dengan mudah menggambarkan dan menjawab rumusan yang berkaitan dengan mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung dalam perspektif ekonomi syariah. Adapun data wawancara di antaranya yaitu, mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung, bentuk sistem jual beli batu bata, pemasaran batu bata, teknis dalam penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya, faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual batu bata di Desa Banturung, dan biaya produksi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen. Analisis dokumentasi dapat didapatkan melalui seperti *fotobiografi*, memori, catatan harian, surat-surat pribadi, catatan pengadilan, berita koran, artikel majalah, brosur, buletin, dan dan foto-foto.⁹⁶ Menurut Sehatzman dan Strauss menegaskan bahwa dokumen historis merupakan bahan penting dalam penelitian kualitatif.

Teknik dokumentasi dilakukan untuk memperoleh data terkait dengan subjek penelitian dan hal-hal lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Adapun dokumentasi yang diperlukan yaitu, foto dokumen-dokumen yang

⁹⁶Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2013, h. 82.

berkaitan dengan batu bata (kwintansi atau nota penjualan batu bata), jenis-jenis batu bata yang diperjualbelikan, dan nama-nama pengusaha batu bata yang ada di Kota Palangka Raya.

E. Pengabsahan Data

Keabsahan data adalah untuk menjamin bahwa semua yang telah diamati dan diteliti penulis sesuai dengan data yang sesungguhnya ada dan memang benar-benar terjadi. Hal ini dilakukan penulis untuk memelihara dan menjamin bahwa data tersebut benar, baik bagi pembaca maupun subjek penelitian.⁹⁷ Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik *triangulasi*.

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat memadukan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.⁹⁸ *Triangulasi* merupakan metode dilakukan dengan cara membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda. Sebagaimana dikenal dalam penelitian kualitatif peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk memperoleh kebenaran informasi dan gambaran dalam sebuah penelitian.

Menurut Patton, langkah-langkah *triangulasi* yaitu: Pertama, membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara; Kedua, Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi; Ketiga, membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan masyarakat dari berbagai

⁹⁷Lexy Moleong, *Edisi Revisi Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004, h. 178.

⁹⁸Iskandar, *Metodologi Penelitian Pendidikan Dan Sosial (Kuantitatif Dan Kualitatif)*, Jakarta: GP. Press, 2009, h. 229.

kelas; Keempat, membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu; Kelima, membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁹⁹

Triangulasi merupakan teknik keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain membandingkan dengan berbagai metode, sumber atau teori. Menurut Norman k. Denkin mendefinisikan *triangulasi* sebagai gabungan atau kombinasi berbagai metode yang dipakai untuk mengkaji fenomena yang saling terkait dari sudut pandang dan perspektif yang berbeda:

1. *Triangulasi* metode dilakukan dengan cara membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda, sebagaimana dikenal dalam penelitian kualitatif peneliti menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi untuk memperoleh kebenaran informasi dan gambaran yang utuh mengenai informasi tertentu peneliti bisa menggunakan metode wawancara bebas dan wawancara terstruktur.
2. *Triangulasi* sumber data adalah menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Misalnya, selain melalui wawancara dan observasi si peneliti bisa menggunakan observasi terlibat (*participant obervation*), dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto.¹⁰⁰

Adapun *triangulasi* yang digunakan dalam penelitian ini adalah *triangulasi* metode dan sumber. Teknik keabsahan data dilakukan dengan cara

⁹⁹*Ibid*, h. 230.

¹⁰⁰*Ibid*, h. 230-232.

membandingkan dan mengecek kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari masing-masing narasumber.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses untuk menganalisis hasil data yang diperoleh oleh peneliti dalam penelitian dari hasil observasi, wawancara, dan bahan-bahan lainnya, sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan. Penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data model Miles dan Huberman, menurut Miles dan Huberman ada tiga tahapan analisis data, sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah proses mengumpulkan data yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Peneliti mengumpulkan data sesuai dengan apa yang dibutuhkan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi di lapangan. Dengan demikian informasi dan gambaran akan mempermudah peneliti mengumpulkan data selanjutnya.

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dalam penelitian ini data yang dapat disusun sesuai fokus penelitian mengenai kaidah penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah di Kota Palangka Raya. Dengan demikian data yang telah direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data yang berkaitan dengan permasalahan.

3. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat berupa bagan, tabel, grafik dan lain lain. Hal ini untuk memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang dipahami. Dalam penelitian ini peneliti menganalisis data untuk disesuaikan atau dibandingkan dengan teori ekonomi perspektif syariah.¹⁰¹

4. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini berisi tentang deskripsi dan pembahasan mengenai mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah di Kota Palangka Raya.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pembahasan Skripsi terdiri dari 5 bab, sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan terdapat beberapa pokok pembahasan, yaitu latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kegunaan penelitian.

Bab II Tinjauan Pustaka berisi tentang teori pendukung yang terkait dengan paradigma permasalahan penelitian . Tinjauan pustaka terdiri dari penelitian terdahulu, teori mekanisme pasar, teori harga, teori produksi, ekonomi syariah, batu bata dan kerangka pikir.

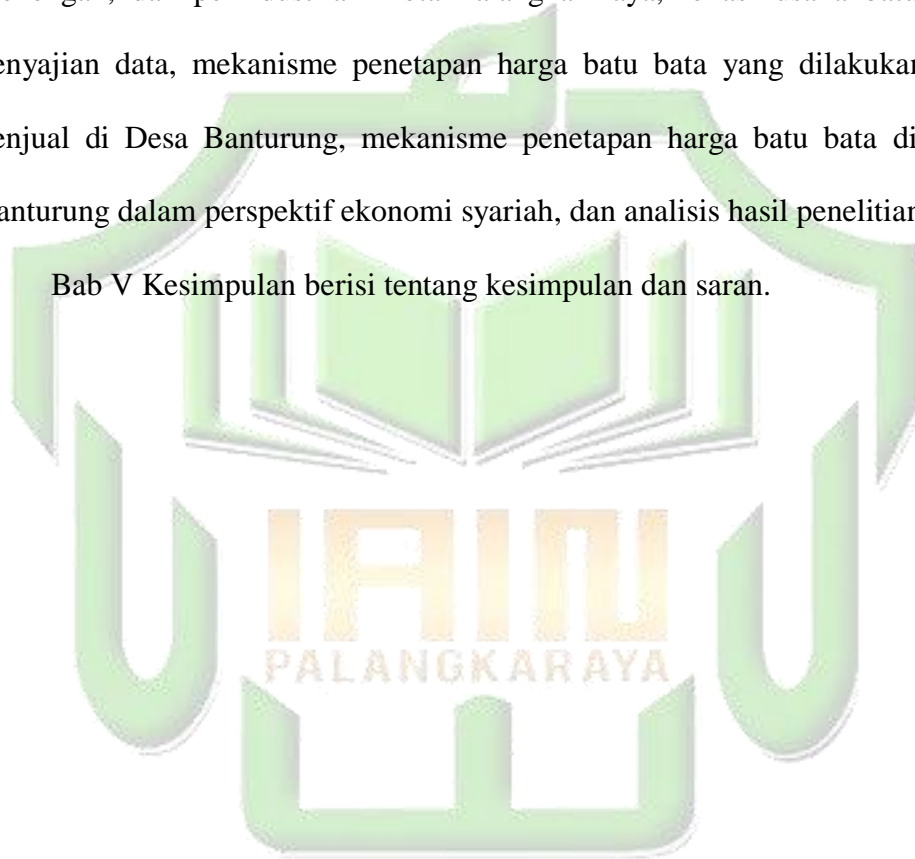
Bab III Metodologi Penelitian berisi tentang metode penelitian yang dilakukan. Adapun bagian di dalamnya yaitu pendekatan dan jenis penelitian,

¹⁰¹Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif Kuantitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 137.

waktu dan tempat penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, teknik analisis data dan sistematika penulisan.

Bab IV Penyajian dan Analisis Data berisi tentang penyajian data yang akan di analisis. Adapun bagian di dalamnya yaitu gambaran umum lokasi penelitian Kota Palangka Raya, dinas perdagangan, koperasi, usaha kecil menengah, dan perindustrian Kota Palangka Raya, lokasi usaha batu bata, penyajian data, mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan oleh penjual di Desa Banturung, mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung dalam perspektif ekonomi syariah, dan analisis hasil penelitian.

Bab V Kesimpulan berisi tentang kesimpulan dan saran.



BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Gambaran Umum Kota Palangka Raya

Pembentukan Pemerintahan Kota Palangka Raya merupakan integrasi dari pembentukan Provinsi Kalimantan Tengah berdasarkan Undang-Undang Darurat Nomor 10 Tahun 1957, lembaran Negara Nomor 53 (Tambahan Lembaran Negara Nomor 1284) berlaku mulai tanggal 23 Mei 1957 disebut sebagai Undang-Undang Pembentukan Daerah Swatantra Provinsi Kalimantan Tengah. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 1958, Partemen Republik Indonesia tanggal 11 Mei 1959 mengesahkan Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959 yang menetapkan pembagian Provinsi Kalimantan Tengah dalam 5 kabupaten dan Palangka Raya sebagai ibukotanya.¹⁰²

Secara geografis Kota Palangka Raya terletak pada 113°30' - 114°07' Bujur Timur dan 1°35' - 2°24' Lintang Selatan, dengan luas wilayah 2.853,52 Km² (267.851 Ha) dengan topografi terdiri dari tanah datar dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Wilayah administrasi, Kota Palangka Raya terdiri atas 5 wilayah kecamatan yaitu kecamatan Pahandut (Luas 119,37 Km²), Sabangau (Luas 641,51 Km²), Jekan Raya (Luas 387,53 Km²), Bukit Batu (Luas 603,167 Km²) dan Rakumpit (Luas 1.101,95 Km²) yang terdiri dari 30 kelurahan. Kota Palangka Raya berbatasan dengan

¹⁰²<https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/sejarah-palangka-raya/>, Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 21:00 WIB.

wilayah, Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Gunung Mas, sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Pulang Pisau, sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Pulang Pisau dan sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Katingan.¹⁰³ Berikut jumlah penduduk Kota Palangka Raya menurut kecamatan:¹⁰⁴

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Kota Palangka Raya Berdasarkan Kecamatan

No	Kecamatan	Jumlah Penduduk
1	Pahandut	88.731
2	Sabangau	21.009
3	Jekan Raya	140.173
4	Bukit Batu	13.690
5	Rakumpit	3.240
	Jumlah	266.843

Kota Palangka Raya memiliki visi dan misi. Visi Kota Palangka Raya adalah “Terwujudnya Kota Palangka Raya yang Maju, Rukun dan Sejahtera untuk Semua”. Adapun misi Kota Palangka Raya adalah sebagai berikut:

- a. Mewujudkan kemajuan Kota Palangka Raya *Smart Environment* (lingkungan cerdas) meliputi Pembangunan Infrastruktur, teknologi

¹⁰³<https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/geografis/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 22:00 WIB.

¹⁰⁴<https://palangkakota.bps.go.id/indicator/153/280/1/jumlah-penduduk-kota-palangka-raya-menurut-kecamatan.html> Diakses pada 16 Agustus 2022, Pukul 14:30 WIB.

informasi, pengelolaan sektor energi, pengelolaan air, lahan, pengelolaan limbah, manajemen bangunan dan tata ruang, transportasi.

- b. Mewujudkan kerukunan seluruh elemen masyarakat *smart society* (masyarakat cerdas) meliputi pengembangan kesehatan, pendidikan, kepemudaan, layanan publik, kerukunan dan keamanan.
- c. Mewujudkan kesejahteraan masyarakat Kota Palangka Raya *Smart Economy* (ekonomi cerdas) meliputi pengembangan industri, usaha kecil dan menengah, pariwisata dan perbankan.¹⁰⁵

2. Gambaran Umum Lokasi Penelitianran Umum Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Menengah Dan Perindustrian Kota Palangka Raya

Berdasarkan peraturan Walikota Palangka Raya Nomor 50 Tahun 2019 tentang kedudukan, susunan organisasi, Tugas, Fungsi dan Tata Kerja Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha kecil, Menengah dan Perindustrian Kota Palangka Raya. Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Menengah dan Perindustrian Kota Palangka Raya mempunyai tugas membantu Walikota dalam rangka pelaksanaan urusan pemerintahan dibidang Perdagangan, Koperasi, UKM dan Perindustrian yang menjadi kewenangan daerah dan tugas pembantuan yang diberikan kepala daerah.¹⁰⁶

Dipimpin oleh seorang kepala dinas yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Walikota Palangka Raya melalui Sekretaris Daerah.

¹⁰⁵<https://palangkaraya.go.id/pemerintahan/visi-misi/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 22:00 WIB.

¹⁰⁶<https://dpkukmp.palangkaraya.go.id/profil/tupoksi/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 22:30 WIB.

Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Menengah dan Perindustrian Kota Palangka Raya mempunyai tugas menyelenggarakan urusan pemerintah dan tugas pembantuan lingkup pembinaan, kelembagaan, pengawasan, pemberdayaan dan pengembangan koperasi dan UKM serta mengendalikan, membina dan memberikan pelayanan teknis dibidang perindustrian, perdagangan, perlindungan konsumen, secara terpadu bersama-sama instansi terkait sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku. Sedangkan fungsi Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Menengah dan Perindustrian Kota Palangka Raya, dalam pelaksanaan tugas sebagaimana dimaksud, Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah mempunyai fungsi:

- a. Perumusan kebijakan lingkup koperasi, usaha kecil dan menengah.
- b. Pelaksanaan kebijakan lingkup koperasi usaha kecil dan menengah.
- c. Pelaksanaan evaluasi dan pelaporan lingkup koperasi, usaha kecil dan menengah.
- d. Pelaksanaan administrasi lingkup dinas koperasi, usaha kecil dan menengah.¹⁰⁷

3. Gambaran Lokasi Usahas Batu Bata

Semakin tingginya tuntutan masyarakat akan pelayanan, makapemerintah Kota Palangka Raya perlu dilakukannya pembentukan, pemecahan dan penggabungan kecamatan dan kelurahan. Pemerintah Kota Palangka Raya mengeluarkan Peraturan Daerah Kota Palangka Raya No. 32

¹⁰⁷<https://dpkukmp.palangkaraya.go.id/profil/tupoksi/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 23:00 WIB.

Tahun 2002 tentang Pembentukan, Pemecahan, dan Penggabungan Kecamatan dan Kelurahan pada tanggal 29 November 2002, maka dibentuklah beberapa kecamatan yaitu: Pahandut, Jekan Raya, Sabangau, Bukit Batu dan Rakumpit.

Kecamatan Bukit Batu merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kota Palangka Raya dengan luas wilayah 603,167 Km². Kecamatan Bukit Batu terdiri dari 7 (tujuh) kelurahan yaitu, Banturung, Habaring Hurung, Kanarakan, Marang, Sei Gohong, Tangkiling dan Tumbang Tahai.¹⁰⁸ Berikut jumlah penduduk Kecamatan Bukit Batu menurut kelurahan:¹⁰⁹

Tabel 4.2
Jumlah Penduduk Kecamatan Bukit Batu Berdasarkan Kelurahan

No	Kelurahan	Jumlah Penduduk
1	Banturung	3.710
2	Habaring Hurung	1.030
3	Kanarakan	362
4	Marang	1.052
5	Sei Gohong	1.562
6	Tangkiling	3.182
7	Tumbang Tahai	2.792
Jumlah		13.690

¹⁰⁸https://ms.wikipedia.org/wiki/Bukit_Batu,_Palangka_Raya Diakses pada 16 Agustus 2022, Pukul 14:06 WIB.

¹⁰⁹Pemerintah Kota Palangka Raya, *Data Agregat Kependudukan Kota Palangka Raya Tahun 2021*, Palangka Raya: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil, 2021, h. 2.

B. Penyajian Data

1. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata yang Dilakukan oleh Penjual di Desa Banturung

Berikut adalah hasil wawancara terhadap Narasumber.

a. Subjek 1

Nama : SR

Jenis Kelamin : Perempuan

Profesi : Pengusaha +ra yang diperoleh dari SR berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan dimana lokasi pembuatan batu bata milik Anda dan apakah lokasi tersebut milik Anda pribadi atau menyewa? Jika menyewa, maka berapa harga sewa satu tahunnya. SR menjawab “Di Pembataan tepatnya di Jalan Tempo Telon dan lokasi pembuatan batu bata saya menyewa dengan harga Rp. 3.000.000 pertahunnya”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau memiliki lokasi pembuatan bata di daerah pembataan yang beralamat di Jalan Tempo Telon dan lokasi tersebut menyewa dengan harga Rp. 3.000.000 Juta dalam Setahun.

Kemudian berapa harga jual batu bata yang Anda lakukan? SR menjawab “Tidak menentu, kadang naik kadang turun bisa Rp. 420 sampai Rp. 550 per biji”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah harga batu bata yang ada tidak dapat ditetapkan dengan patokan harga sama, harga batu bata dapat naik turun dari kisaran harga Rp. 420 sampai Rp. 550 per biji.

Peneliti juga bertanya bagaimana kesepakatan harga penjualan batu bata ditentukan oleh penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? SR menjawab “Tentu dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Selanjutnya peneliti bertanya tentang berapa jumlah batu bata dalam sekali melakukan pembakaran dan berapa omset yang didapatkan? SR menjawab “23.000 sampai 30.000 biji dalam sekali pembakaran dan omset yang didapatkan Rp. 15.000.000 juta”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah jumlah batu bata yang dapat dibakar sekitar 23.000 hingga 30.000 dalam melakukan sekali pembakaran dan omset yang akan di dapatkan dalam pembakaran tersebut dapat mencapai hingga Rp. 15.000.000 juta.

Kemudian bagaimana kualitas batu bata yang anda jual dibandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti? SR menjawab “Batu bata lebih bagus dibandingkan dengan batako”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah batu bata yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus di bandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti, seperti batako.

Selanjutnya peneliti bertanya apakah pengusaha batu bata di sini meminjam modal kepada tengkulak ketika kehabisan modal? SR menjawab “iya ada yang meminjam kepada tengkulak ada juga yang tidak”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah ada pengusaha batu bata yang meminjam modal kepada tengkulak pada saat kehabisan modal, namun ada pengusaha batu bata yang tidak meminjam modal kepada tengkulak.

Peneliti juga bertanya apakah ada kendala dalam menentukan harga jual batu bata? SR menjawab “Iya ada kendala terkadang tengkulak menjatuhkan harga”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah kendala yang dialami oleh penjual batu bata pada saat ada tengkulak yang membeli harga batu bata dengan murah sehingga dapat merusak penetapan harga yang ada.

Kemudian dalam praktik jual beli apakah ada tengkulak yang memasarkan batu bata atau memasarkan sendiri? SR menjawab “Iya, memasarkan sendiri”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah pemasaran penjualan batu bata dilakukan sendiri oleh pengusaha batu bata.

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana praktik jual beli batu bata? SR menjawab “Belum, karena harga ditentukan kedua belah pihak, namun terkadang pembeli membeli dengan harga murah”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah praktik jual beli batu bata harga telah ditetapkan bersama antara penjual dan pembeli, namun pembeli terkadang membeli batu bata dengan harga murah.

b. Subjek 2

Nama : EN

Jenis Kelamin : Perempuan

Profesi : Pengusaha Batu Bata¹¹⁰

Hasil wawancara yang diperoleh dari EN berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan dimana lokasi pembuatan batu bata milik Anda dan apakah lokasi tersebut milik Anda pribadi atau menyewa? Jika menyewa, maka berapa harga sewa satu tahunnya. EN menjawab “Di Pembataan tepatnya di jalan Padat Karya III dan saya menyewa Rp. 1.500.000 per tahunnya”.

¹¹⁰Wawancara dengan EN di Jalan Padat Karya III, 22 Juli 2022.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau memiliki lokasi pembuatan bata di daerah pembataan yang beralamat di Jalan Padat Karya III dan lokasi tersebut menyewa dengan harga Rp. 1.500.000 Juta dalam Setahun

Kemudian berapa harga jual batu bata yang Anda lakukan? EN menjawab “Sekitar Rp. 500.000 per seribunya”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah harga jual batu bata berkisaranRp. 500.000 untuk jumlah batu bata 1000 biji.

Peneliti juga bertanya bagaimana kesepakatan harga penjualan batu bata ditentukan oleh penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? EN menjawab “Gak bisa juga, soalnya kan orang kadang ada yang jual murah jadi gak bisa pakai kesepakatan”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga batu bata tidak dapat dilakukan dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli melainkan harga jual batu bata ditetapkan oleh penjual, pada dasarnya ada penjual batu bata menjual dengan harga murah.

Selanjutnya peneliti bertanya berapa jumlah batu bata dalam sekali melakukan pembakaran dan berapa omset yang didapatkan? EN menjawab “Kurang lebih 20.000 sampai 25.000 biji dan omset yang didapatkan sekitar Rp. 12.000.000”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah jumlah batu bata yang dibakar sekitar 20.000 hingga 250.000 dalam sekali pembakaran dan memiliki omset sekitar Rp. 12.000.000 juta.

Kemudian bagaimana kualitas batu bata yang anda jual dibandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti? EN menjawab “Kualitas batu bata lebih baik dibandingkan batako”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah batu bata memiliki kualitas bagus dibandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti.

Selanjutnya peneliti bertanya apakah pengusaha batu bata di sini meminjam modal kepada tengkulak ketika kehabisan modal? EN menjawab “Ada yang meminjam ada juga yang gak”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah pengusaha batu bata ketika kehabisan modal meminjam modal ke tengkulak.

Peneliti juga bertanya apakah ada kendala dalam menentukan harga jual batu bata? EN menjawab “Iya ada, kadang orang kan gak sama”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam penetapan harga batu bata terdapat kendala yang dialami oleh pengusaha batu bata dalam menetapkan harga jual batu bata karena padadasarnya kebutuhan setiap orang berbeda.

Kemudian dalam praktik jual beli apakah ada tengkulak yang memasarkan batu bata atau memasarkan sendiri? EN menjawab “Iya ada tengkulak yang memasarkan dan kadang-kadang juga memasarkan sendiri”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah pemasaran batu bata dilakukan oleh tengkulak, namun memasarkan batu bata sendiri.

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana praktik jual beli batu bata? Adapun jawaban EN sebagai berikut: “Menurut saya harga jual beli batu bata pembeli masih membeli dengan harga murah”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah praktik jual beli batu bata yang dilakukan oleh penjual dan pembeli masih kurang karena pembeli batu bata masih ada yang membeli batu bata dengan harga murah.

c. Subjek 3

Nama : R

Jenis Kelamin : Laki-laki

Profesi : Pengusaha Batu Bata¹¹¹

Hasil wawancara yang diperoleh dari R berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

¹¹¹Wawancara dengan R di Pembataan, 22 Juli 2022.

Peneliti menanyakan dimana lokasi pembuatan batu bata milik Anda dan apakah lokasi tersebut milik Anda pribadi atau menyewa? Jika menyewa, maka berapa harga sewa satu tahunnya. R menjawab “Disebelah rumah dan punya saya sendiri”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah lokasi pembuatan batu bara berada tepat di samping rumah dan lokasi tersebut milik sendiri.

Kemudia berapa harga jual batu bata yang Anda lakukan? R menjawab “Kalau untuk harga minimal Rp. 500 per biji”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam penetapan harga batu bata yang akan dijual tidak boleh dibawah harga Rp. 500 untuk per bijinya.

Peneliti juga bertanya bagaimana kesepakatan harga penjualan batu bata ditentukan oleh penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? R menjawab “Tidak penjual yang menentukan harga jual batu bata”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga jual batu bata ditetapkan oleh penjual, tidak harus dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Kemudian berapa jumlah batu bata dalam sekali melakukan pembakaran dan berapa omset yang didapatkan? R menjawab “25.000 sampai 26.000 biji dan omsetnya sekisar Rp. 13.000.000”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah jumlah batu bata yang dibakar dalam sekali sejumlah 25.000 biji dan dapat mencapai omset berkisaran Rp. 13.000.000 juta.

Selanjutnya peneliti bertanya bagaimana kualitas batu bata yang anda jual dibandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti? R menjawab “Kualitas batu bata bagus dan lebih kokoh”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah kualitas batu bata yang diperjualbelikan bagus dan lebih kokoh pada tembok.

Peneliti juga bertanya apakah pengusaha batu bata di sini meminjam modal kepada tengkulak ketika kehabisan modal? R menjawab “Iya ada yang meminjam modal kepada tengkulak”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah pengusaha batu bata ketika kehabisan modal meminjam modal ke tengkulak batu bata.

Selanjutnya peneliti bertanya apakah ada kendala dalam menentukan harga jual batu bata? R menjawab “Tidak ada”

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam penetapan harga batu bata yang akan diperjualbelikan atau dipasarkan tidak ada kendala dalam menetapkan harga jual batu bata.

Kemudian dalam praktik jual beli apakah ada tengkulak yang memasarkan batu bata atau memasarkan sendiri? R menjawab “Tengkulak”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam pemasaran penjualan batu bata dilakukan oleh tengkulak.

Kemudian menanyakan bagaimana praktik jual beli batu bata? R menjawab “Menurut saya harga jual masih bisa diterima, karena selama tidak merugikan orang lain”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau tidak masalah menjual batu bata dengan harga murah selama tidak merugikan dan masih memiliki keuntungan sedikit.

d. Subjek 4

Nama : SP
Jenis Kelamin : Laki-laki
Profesi : Pengusaha Batu Bata¹¹²

Hasil wawancara yang diperoleh dari SP berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan di mana lokasi pembuatan batu bata milik Anda dan apakah lokasi tersebut milik Anda pribadi atau menyewa? Jika menyewa, maka berapa harga sewa satu tahunnya. SP menjawab “Di pembataan dan Alhamdulillah tempat punya sendiri”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah lokasi pembuatan batu bata berada di daerah pembataan Desa Banturung dan berada di dekat rumah sehingga tidak perlu menyewa.

¹¹²Wawancara dengan SP di Pembataan, 25 Juli 2022.

Kemudia berapa harga jual batu bata yang Anda lakukan? SP menjawab “Harga Jual batu bata biasanya mulai harga Rp. 480 sampai Rp. 550 per biji”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga jual batu bata berkisaran Rp. 480 hingga Rp. 550 per biji.

Peneliti bertanya bagaimana kesepakatan harga penjualan batu bata yang dilakukan ditentukan penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? SP menjawab “Kesepakatan bersama kesepakatan antara penjual dan pembeli”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga jual beli batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Selanjutnya peneliti bertanya berapa jumlah batu bata dalam sekali melakukan pembakaran dan berapa omset yang didapatkan? SP menjawab “Kurang lebih 20.000 sampai 25.000 biji batu bata dan omset yang didapat Rp. 12.000.000”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah pembakaran batu bata dilakukan dengan jumlah batu bata sekitar 20.000 hingga 25.000 biji batu bata dan omset yang akan di dapat mencapai hingga Rp. 12.000.000 juta.

Kemudian bagaimana kualitas batu bata yang anda jual dibandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti? SP menjawab “Kualitas batu bata bagus dan lebih kokoh”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah kualitas batu bata yang diperjualbelikan oleh pengusaha batu bata memiliki kualitas yang bagus dan lebih kokoh untuk dinding dibandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti.

Selanjutnya peneliti bertanya bagaimana pemodalannya usaha batu bata jika kehabisan modal? SP menjawab “Tidak”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau ketika kehabisan modal tidak meminjam modal kepada tengkulak.

Peneliti bertanya apakah ada kendala dalam menentukan harga jual batu bata? SP menjawab “Tidak ada”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam penetapan harga jual batu bata tidak ada kendala dalam menetapkan harga jual batu bata.

Selanjutnya peneliti bertanya dalam praktik jual beli apakah ada tengkulak yang memasarkan batu bata atau memasarkan sendiri? SP menjawab “Iya ada tengkulak yang memasarkan batu bata kalau sudah masak”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam pemasaran batu bata ada tengkulak yang memasarkan

penjualan batu bata tidak dipasarkan sendiri ada tengkulak yang memasarkannya.

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana praktik jual beli batu bata? SP menjawab “Menurut saya harga jual batu bata ada kesepakatan dari kedua pihak penjual dan pembeli”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah praktik jual beli sudah dilakukan pada dasarnya penetapan harga jual beli batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

e. Informan 1

Nama : SI

Jenis Kelamin : Laki-laki

Profesi : Supir Truck¹¹³

Hasil wawancara yang diperoleh dari SI berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan bagaimana kesepakatan harga jual-beli batu bata ditentukan oleh penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? SI menjawab “Kesepakatan bersama penjual memberi harga dan pembeli menyetujui dan membayar”.

¹¹³Wawancara dengan SI di Jalan Tempo Telon, 3 Agustus 2022.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga yang diperjualbelikan harga ditentukan dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Kemudian bagaimana alur pemesanan batu bata dilakukan? SI menjawab “Pembeli melakukan survey langsung ke gudang batu bata untuk melihat kualitas barang”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah membeli batu bata dilakukan dengan cara melihat secara langsung atau turun kelapangan untuk memastikan batu bata tersedia atau tidak, selain itu melihat kualitas batu bata yang diperjualbelikan.

Peneliti bertanya bagaimana kualitas batu bata yang diperjualbelikan? SI menjawab “Cukup bagus tergantung jenis tanah liat tersebut”.

Selanjutnya peneliti bertanya berapa jumlah batu bata yang Anda beli dan bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan? SI menjawab “5000 biji dan bayarnya bisa cash bisa juga bayar ditempat”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau membeli batu bata dengan jumlah 5000 biji dan metode pembayaran yang dilakukan secara cash dibayar langsung ditempat.

Kemudian bagaimana alur pengiriman batu bata yang dilakukan dan apa yang Anda lakukan jika dalam pengiriman batu bata mengalami kerusakan? SI menjawab “Menggunakan jasa transportasi truck dan jasa naik turunkan batu bata dan Kerusakan batu bata ditanggung pembeli”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam pengantaran batu bata menggunakan transportasi seperti truck dan jasa naik turunkan batu bata, jika batu bata mengalami kerusakan maka kerusakan batu bata akan menjadi tanggungan pembeli.

Selanjutnya peneliti bertanya apakah ada kesepakatan saat melakukan transaksi jual beli batu bata antara penjual dan pembeli? SI menjawab “Iya, ada kesepakatan antara pembeli dan penjual”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah transaksi jual beli dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Kemudian apakah Anda meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata? Kepada siapa saja Anda meminjamkan modal. Adapun jawaban SI sebagai berikut: “Tidak, namun biasanya ada tengkulak yang meminjamkan modal”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau tidak meminjamkan modal, namun ada tengkulak yang meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata ketika kehabisan modal.

Kemudian menanyakan mengenai bagaimana praktik jual beli batu? Adapun jawaban SI sebagai berikut: “Iya, ada kesepakatan antara pembeli dan penjual”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah praktik jual beli dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

f. Informan 2

Nama : SM

Jenis Kelamin : Perempuan

Profesi : Ibu Rumah Tangga¹¹⁴

Hasil wawancara yang diperoleh dari SM berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan bagaimana kesepakatan harga jual-beli batu bata ditentukan oleh penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? SM menjawab “Iya, harga jual-beli yang dilakukan dengan harga yang disepakati bersama antara penjual dan pembeli”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga jual beli batu bata dilakukan sesuai dengan harga yang telah disepakati oleh kedua pihak yaitu penjual dan pembeli.

Kemudian bagaimana alur pemesanan batu bata dilakukan? SM menjawab “Biasanya saya menelepon, kalau tidak biasanya saya langsung datang ketempat”.

¹¹⁴Wawancara dengan SM di Palangka Raya, 24 Juli 2022.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah membeli batu bata melalui via telepon dan datang langsung dilapangan atau gudang batu bata.

Peneliti bertanya bagaimana kualitas batu bata yang diperjualbelikan? SM menjawab “Kualitas batu bata yang diperjualbelikan bagus dan tahan lama walaupun terkena hujan”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah batu bata yang diperjualbelikan memiliki kualitas yang bagus dan tahan terhadap hujan dibandingkan dengan barang substitusi atau batang pengganti.

Selanjutnya peneliti bertanya berapa jumlah batu bata yang Anda beli dan bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan? SM menjawab “7000 ribu ataupun lebih tergantung kebutuhan dan bayar kontan ataupun dengan berhutang selama seminggu baru di bayar”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau membeli batu bata dengan jumlah 7000 dalam sekali membeli atau dengan jumlah yang lebih dan metode pembayaran yang digunakan dengan cara bayar cash atau pun menghutang dibayar seminggu setelah pengambilan batu bata.

Kemudian bagaimana alur pengiriman batu bata yang dilakukan dan apa yang Anda lakukan jika dalam pengiriman batu bata mengalami kerusakan? SM menjawab “Menggunakan jasa truck dan Kerusakan ditanggung pembeli”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah adapun transportasi yang digunakan dalam pengiriman batu bata dengan menggunakan truck, jika ada kerusakan maka kerusakan tersebut ditanggung sendiri oleh pembeli.

Selanjutnya apakah ada kesepakatan saat melakukan transaksi jual beli batu bata antara penjual dan pembeli? SM menjawab “Iya, ada kesepakatan”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah transaksi jual beli batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Kemudian apakah Anda meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata? Kepada siapa saja Anda meminjamkan modal. SM menjawab “Iya, saya pinjamkan modal. beberapa pengusaha batu bata meminjam modal kepada saya untuk membayar buruh dan beberapa pengusaha batu bata”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata yang membutuhkan modal, biasanya pengusaha batu bata meminjam modal untuk membayar buruh atau pekerja.

Kemudian menanyakan mengenai bagaimana praktik jual beli batu bata? SM menjawab “Menurut saya harga jual beli telah disepakati bersama”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah praktik jual beli batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara kedua pihak penjual dan pembeli.

g. Informan 3

Nama : M

Jenis Kelamin : Perempuan

Profesi : Ibu Rumah Tangga¹¹⁵

Hasil wawancara yang diperoleh dari M berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan bagaimana kesepakatan harga jual-beli batu bata ditentukan oleh penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? M menjawab “Iya. Ditentukan dengan kesepakatan bersama”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga jual beli batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara pembeli dan penjual.

Kemudian bagaimana alur pemesanan batu bata dilakukan? M menjawab “Datang dan langsung melihat batu bata”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah pembeli batu bata datang langsung melihat batu bata dilapangan atau digudang batu bata.

¹¹⁵Wawancara dengan M di Palangka Raya, 24 Juli 2022.

Peneliti bertanya bagaimana kualitas batu bata yang diperjualbelikan? M menjawab “Kuat dan bagus”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah kualitas yang diperjualbelikan oleh pengusaha batu bata memiliki kualitas yang bagus selain itu juga batu bata yang diperjualbelikan kuat tidak mudah hancur.

Selanjutnya berapa jumlah batu bata yang Anda beli dan bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan? M menjawab “Sesuai dengan pesanan misalnya membutuhkan 5000, maka saya membeli 5000 biji dan Membayar setelah batu bata sudah saya angkut (ambil)”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah jumlah batu bata yang dibeli sesuai dengan kebutuhan permintaan konsumen dan metode pembayaran dilakukan dengan cara apabila batu bata sudah diambil atau diangkut.

Kemudian bagaimana alur pengiriman batu bata yang dilakukan dan apa yang Anda lakukan jika dalam pengiriman batu bata mengalami kerusakan? M menjawab “Menggunakan truck dan kerusakan batu bata ditanggung pembeli”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah transportasi yang digunakan dalam pengiriman batu bata menggunakan truck, apabila terjadi kerusakan selama proses pengiriman batu bata maka kerusakan ditanggung oleh pembeli.

Peneliti bertanya apakah ada kesepakatan saat melakukan transaksi jual beli batu bata antara penjual dan pembeli? M menjawab “Tentu ada kesepakatan”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah transaksi yang dilakukan dalam jual beli batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Selanjutnya penelitibertanya mengenai apakah Anda meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata? Kepada siapa saja Anda meminjamkan modal. M menjawab “Tidak”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau tidak meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata,

Kemudian menanyakan mengenai bagaimana praktik jual beli batu bata? M menjawab “Iya sudah, soalnya harga jual melihat dan diperhitungkan sesuai biaya produksi yang dikeluarkan”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah praktik jual beli batu bata dalam menetapkan harga jual batu bata dengan memperhatikan atau memperhitungkan biaya produksi selama proses batu bata siap diperjualbelikan.

h. Informan 4

Nama : B
Jenis Kelamin : Laki-laki
Profesi : Ketua RW¹¹⁶

¹¹⁶Wawancara dengan B di Palangka Raya, 28 September 2022.

Hasil wawancara yang diperoleh dari B berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-1 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan bagaimana kesepakatan harga jual-beli batu bata ditentukan oleh penjual atau kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli? B menjawab “Harga ditentukan oleh penjual, namun dalam transaksi jual beli batu bata dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah penetapan harga jual batu bata dilakukan oleh penjual, sedangkan dalam transaksi jual beli penetapan harga tetap dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Kemudian bagaimana alur pemesanan batu bata dilakukan? B menjawab “Langsung datang ke gudang batu bata”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah pembelian batu bata dilakukan secara langsung mengunjungi tempat gudang batu bata.

Peneliti bertanya bagaimana kualitas batu bata yang diperjual-belikan? B menjawab “Bagus, kuat dan kokoh”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah batu bata yang diperjual belikan memiliki kualitas bagus, selain itu kuat dan kokoh dibandingkan dengan barang substitusi atau barang pengganti.

Selanjutnya peneliti bertanya berapa jumlah batu bata yang Anda beli dan bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan? Bmenjawab “Biasanya 5000 sampai 8000 biji tergantung kebutuhan dan buat pembayaran biasanya setelah batu bata diangkut”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah jumlah batu bata dalam sekali beli biasanya berkisaran 5.000 hingga 8.000 biji namun tergantung kebutuhan konsumen atau permintaan dan metode pembayaran yang dilakukan setelah batu bata diambil maka akan dibayar.

Kemudian bagaimana alur pengiriman batu bata yang dilakukan dan apa yang Anda lakukan jika dalam pengiriman batu bata mengalami kerusakan? Bmenjawab “Pakai truck dan untuk selama ini belum ada yang mengembalikan batu bata yang kita antar”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah transportasi yang digunakan dalam pengiriman batu bata menggunakan truck dan selama pengiriman batu bata yang dilakukan tidak mengalami kerusakan.

Selanjutnya apakah ada kesepakatan saat melakukan transaksi jual beli batu bata antara penjual dan pembeli? Bmenjawab “Ada”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah transaksi yang dilakukan dalam jual beli bata dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

Kemudian apakah Anda meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata? Kepada siapa saja Anda meminjamkan modal. Bmenjawab “Tidak”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah beliau tidak meminjamkan modal kepada pengusaha batu bata.

Kemudian menanyakan bagaimana praktik jual beli batu bata? B menjawab “Harga jual telah disepakati bersama, jadi tidak ada pihak yang dirugikan”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah praktik jual beli dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli selama kedua pihak tidak ada yang dirugikan.

2. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di Desa Banturung dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Berikut adalah hasil wawancara terhadap Narasumber.

a. Subjek 1

Nama : SR
Jenis Kelamin : Perempuan
Profesi : Pengusaha Batu Bata¹¹⁷

Hasil wawancara yang diperoleh dari SR berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

¹¹⁷Wawancara dengan SR di Pembataan, 22 Juli 2022.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? SR menjawab “Kalau persediaan batu bata sedikit harga batu bata melonjak dan untuk harga menurun sangking banyaknya yang memproduksi batu bata, sehingga harga batu bata menurun”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi harga batu bata produksi jika produksi batu bata melimpah maka harga batu bata akan menurun, sebaliknya jika produksi batu bata menurun maka harga batu bata akan meningkat.

Kemudian dalam satu hari dapat memproduksi berapa biji batu bata? SR menjawab “Kira-kira sekitar 800 sampai 1000 biji per hari”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah produksi batu bata yang dihasilkan dalam satu hari sekisaran 800 hingga 1000 biji batu bata.

Selanjutnya alat dan bahan apa saja yang digunakan dalam pembuatan batu bata? SR menjawab “Alat yang digunakan cangkul, meja, seret, cetakan dan plastik dan bahan yang digunakan tanah liat dan pasir agar tidak lengket”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah alat yang digunakan dalam pembuatan batu bata seperti cangkul, seret (kawat seling). Cetakan batu bata dan plastic untuk menutup batu bata agar tidak terkena hujan. Sedangkan untuk bahan yang digunakan

dalam pembuatan batu bata yaitu tanah liat dan pasir, pasir berguna agar dalam pencetakan batu bata tidak lengket pada cetakan dan mengurangi kesusutan batu bata.

Peneliti bertanya apakah bahan baku yang digunakan dalam pembuatan batu bata disediakan oleh pemerintah? Jika tidak berapa biaya yang dikeluarkan untuk membeli? SR menjawab “Tidak bahan bakunya membeli sendiri”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah bahan baku tanah liat yang digunakan dalam pembuatan batu bata tidak disediakan oleh pemerintah melainkan beli sendiri.

Kemudian berapa biaya yang diperlukan selama produksi batu bata hingga siap diperjual-belikan? SR menjawab “Untuk biaya produksi biasanya mulai dari beli pasir Rp. 400.000 bisa untuk 50.000 biji batu bata, banting upahnya Rp. 80.000 Per seribunya, upah mencetak batu bata Rp. 80.000 Per seribunya, upah nyiger ngangkut Rp. 40.000 Per seribunya, beli kayu bakar Rp.1300.000 satu truck, upah nyusun bakar Rp. 40.000 Per seribunya, upah bongkar Rp. 20.000 Per seribunya”.

Selanjutnya apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? SR menjawab “Untuk menentukan kesepakatan harga jual kepada pembeli dan mekanisme penetapan dalam pemasaran sangat penting”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah tujuan mekanisme penetapan harga menentukan harga jual batu bata dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli dan mekanisme penetapan harga jual beli batu bata penting untuk menentukan harga jual batu bata yang berlaku dipasaran yang ada.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan ekonomi syariah? SR menjawab “Menurut saya belum sesuai, karena terkadang ada oknum-oknum yang menjual batu bata dengan harga murah dan kami terpaksa menjual batu bata dengan murah. Karena jika tidak dijual dengan harga murah milik kami tidak ada yang membeli sehingga kami tidak dapat untung dan hanya kembali modal aja”.

Maksud dari pemaparan Ibu SR dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah belum sesuai dengan ekonomi syariah, hal ini terjadi adakala penjual yang menjual batu bata dengan harga murah sehingga dapat merusak mekanisme pasar yang ada.

b. Subjek 2

Nama : EN

Jenis Kelamin : Perempuan

Profesi : Pengusaha Batu Bata¹¹⁸

¹¹⁸Wawancara dengan EN di Jalan Padat Karya III, 22 Juli 2022.

Hasil wawancara yang diperoleh dari EN berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? EN menjawab “Faktor cuaca harga batu bata bisa menaik dan sepinya proyek membuat harga batu bata bisa turun”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor faktor yang mempengaruhi harga batu bata naik turun yaitu faktor cuaca, apabila terjadi musim hujan produksi batu bata menurun maka harga meningkat sebaliknya apabila terjadi musim panas produksi batu bata meningkat maka harga batu bata menurun. Adapun faktor lain yaitu faktor proyek pembangunan yang menggunakan bahan batu bata, apabila proyek pembangunan sepi maka harga batu bata menurun sebaliknya apabila proyek pembangunan ramai maka harga batu bata meningkat.

Kemudian dalam satu hari dapat memproduksi berapa biji batu bata? EN menjawab “1000 biji per hari”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam satu hari dapat memproduksi 1000 biji batu bata.

Selanjutnya alat dan bahan apa saja yang digunakan dalam pembuatan batu bata? EN menjawab “Cangkul, meja, cetakan, seret plastik dan bahannya tanah liat dan pasir”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah alat yang digunakan dalam pembuatan batu bata yaitu cangkul, meja untuk pencetakan batu bata, cetakan batu bata, seret (kawat seling) untuk memotong tanah liat, plastic untuk menutup batu bata agar tidak kehujanan. Adapun bahan yang digunakan dalam pembuatan batu bata yaitu tanah liat sebagai bahan utama dalam pembuatan dan pasir sebagai campuran berfungsi untuk mengurangi kesusutan dan agar tidak lengket pada cetakan.

Peneliti bertanya apakah bahan baku yang digunakan dalam pembuatan batu bata disediakan oleh pemerintah? Jika tidak berapa biaya yang dikeluarkan untuk membeli? EN menjawab “Beli tidak ada disediakan oleh pemerintah, Rp. 450.000 per trucknya”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah tanah liat yang digunakan dalam pembuatan batu bata membeli dengan harga Rp. 450.000 satu truck.

Kemudian berapa biaya yang diperlukan selama produksi batu bata hingga siap diperjual-belikan? Adapun jawaban EN sebagai berikut: “Untuk biaya produksi biasanya mulai dari beli tanah satu trucknya Rp. 450.000, pasir Rp. 400.000 bisa untuk 50.000 biji batu bata bisa lebih, banting upahnya Rp. 80.000 Per seribunya, upah mencetak batu bata Rp. 80.000 Per seribunya, upah nyiger ngangkut Rp. 40.000 Per seribunya, beli kayu bakar Rp. 1.300.000 satu truck, upah nyusun bakar Rp. 40.000 Per seribunya, upah bongkar Rp. 20.000 Per seribunya”.

Selanjutnya apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? EN menjawab “Menentukan harga yang akan dipasarkan dan mekanisme penetapan harga dalam dunia pemasaran itu sangat penting”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga batu bata penting dalam menentukan harga batu bata yang akan dijual.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan ekonomi syariah? EN menjawab “Belum, karena penetapan harga batu bata tidak dapat ditetapkan secara stabil masih naik turun”.

Maksud dari pemaparan Ibu EN dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga batu bata belum sesuai dengan ekonomi syariah pada dasarnya harga batu bata masih mengalami naik turun dan adapun tengkulak yang membeli batu bata dengan harga murah.

c. Subjek 3

Nama : R
Jenis Kelamin : Laki-laki
Profesi : Pengusaha Batu Bata¹¹⁹

¹¹⁹Wawancara dengan R di Pembataan, 22 Juli 2022.

Hasil wawancara yang diperoleh dari R berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? R menjawab “Umpamanya posisi batu bata ramai harga batu bata naik dan kalau kondidi harga batu bata biasanya proyek sepi”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi harga batu bata naik turun faktor proyek pembangunan apabila pembangunan ramai maka harga batu bata meningkat dan sebaliknya apabila pembangunan sepi maka harga batu bata akan menurun.

Kemudian dalam satu hari dapat memproduksi berapa biji batu bata? Adapun jawaban R sebagai berikut: “Kira-kira sekitar 800 sampai 1000 biji per hari”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam satu hari dapat memproduksi sebanyak 800 hingga 1000 biji batu bata.

Selanjutnya alat dan bahan apa saja yang digunakan dalam pembuatan batu bata? R menjawab “Cangkul, meja, cetakan, seret/kawat, plastik dan bahannya tanah liat dan pasir”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah alat yang digunakan dalam pembuatan batu bata yaitu cangkul

meja pencetak bata, cetakan batu bata, seret atau kawat digunakan untuk memotong tanah liat dan plastik digunakan untuk menutup batu bata agar tidak kehujanan. Adapun bahan yang digunakan dalam pembuatan batu bata yaitu tanah liat sebagai bahan utama dan pasir bahan campuran.

Peneliti bertanya apakah bahan baku yang digunakan dalam pembuatan batu bata disediakan oleh pemerintah? Jika tidak berapa biaya yang dikeluarkan untuk membeli? R menjawab “Membeli sendiri Rp. 450.000 satu truck”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah tanah liat yang digunakan dalam pembuatan batu bata membeli sendiri dengan harga Rp. 450.000 satu truck.

Kemudian berapa biaya yang diperlukan selama produksi batu bata hingga siap diperjual-belikan? R menjawab “Untuk biaya produksi biasanya mulai dari beli tanah satu trucknya Rp. 450.000, pasir Rp. 400.000 bisa untuk 40.000 biji batu bata, banting upahnya Rp. 80.000 Per seribunya, upah mencetak batu bata Rp. 80.000 Per seribunya, upah nyiger ngangkut Rp. 40.000 Per seribunya, beli kayu Rp. 1.300.000 satu truck, upah nyusun bakar Rp. 40.000 Per seribunya, upah bongkar Rp. 20.000 Per seribunya”.

Selanjutnya apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? R menjawab “Menentukan harga jual sesuai persaingan dipasaran dan mekanisme penetapan harga itu penting”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga penting dalam menentukan harga jual agar sesuai dengan pesaing yang ada di pasaran.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata sudah sesuai dengan ekonomi syariah? R “Menurut saya belum”.

Maksud dari pemaparan Bapak R dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga batu bata belum sesuai dengan ekonomi syariah.

d. Subjek 4

Nama : SP
Jenis Kelamin : Laki-laki
Profesi : Pengusaha Batu Bata¹²⁰

Hasil wawancara yang diperoleh dari SP berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? SP menjawab “Apabila harga batu bata meningkat faktor cuaca, permintaan dan penawaran apabila harga batu bata menurun faktor permintaan dan penawaran dan produksi berlebihan”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi harga batu bata yaitu faktor

¹²⁰Wawancara dengan SP di Pembataan , 25 Juli 2022.

cuaca apabila musim hujan produksi menurun maka harga meningkat sebaliknya jika musim panas produksi meningkat maka harga menurun. Adapun faktor permintaan dan penawaran apabila permintaan meningkat maka harga akan meningkat sedangkan apabila penawaran meningkat maka harga akan turun.

Kemudian dalam satu hari dapat memproduksi berapa biji batu bata? SP menjawab “Kurang lebih 900 sampai 1000 biji perhari”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah dalam satu hari dapat memproduksi 900 hingga 1000 biji batu bata per harinya.

Selanjutnya alat dan bahan apa saja yang digunakan dalam pembuatan batu bata? SP menjawab “Alatnya itu seperti cangkul, meja, cetakan, seret, plastik, gerobak atau arco dan untuk bahannya tanah liat dan pasir”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah alat yang digunakan dalam pembuatan batu bata yaitu cangkul, meca cetakan, seret atau kawat untuk memotong tanah liat, gerobak atau arco untuk mengangkut tanah liat ke meja, dan plastic untuk menutup batu bata. Adapun bahan yang digunakan dalam pembuatan batu bata yaitu tanah liat dan pasir.

Peneliti bertanya apakah bahan baku yang digunakan dalam pembuatan batu bata disediakan oleh pemerintah? Jika tidak berapa biaya

yang dikeluarkan untuk membeli? SP menjawab “Tidak, bahan bakunya membeli sendiri”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah bahan baku yang digunakan dalam pembuatan batu bata membeli sendiri.

Kemudian berapa biaya yang diperlukan selama produksi batu bata hingga siap diperjual-belikan? SP menjawab “Untuk biaya produksi biasanya mulai dari beli pasir Rp. 400.000 bisa untuk 50.000 biji batu bata, banting upahnya Rp. 80.000 Per seribunya, upah mencetak batu bata Rp. 80.000 Per seribunya, upah nyiger ngangkut Rp. 40.000 Per seribunya, beli kayu bakar Rp. 1.300.000 satu truck, upah nyusun bakar Rp. 40.000 Per seribunya, upah bongkar Rp. 20.000 Per seribunya”.

Selanjutnya apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? SP menjawab “Iya penting, menetapkan harga yang akan dipasarkan”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga batu bata penting untuk menetapkan harga batu bata yang akan dipasarkan.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan ekonomi syariah? SP menjawab “Menurut saya sudah karena mekanisme penetapan harga berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli”.

Maksud dari pemaparan Bapak SP dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga dalam ekonomi syariah sudah sesuai pada dasarnya mekanisme penetapan harga batu bata dilakukan berdasarkan kesepakatan kedua pihak penjual dan pembeli.

e. Informan 1

Nama : SI

Jenis Kelamin : Laki-laki

Profesi : Supir Truck¹²¹

Hasil wawancara yang diperoleh dari SI berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? SI menjawab “Untuk meningkat karena faktor Cuaca, kelangkaan persediaan batu bata di gudang, banyaknya permintaan konsumen sedangkan untuk harga murah banyaknya persediaan batu bata di gudang”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi harga batu bata yaitu faktor cuaca, kelangkaan ketersediaan batu bata sedikit dan permintaan terhadap batu bata meningkat dapat mengakibatkan harga batu bata menjadi meningkat dan ketersediaan batu bata melimpah maka harga batu bata akan menjadi menurun.

¹²¹Wawancara dengan SI di Jalan Tempo Telon, 3 Agustus 2022.

Kemudian apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? SI menjawab “Untuk mencegah persaingan pemasaran dan mekanisme penetapan harga penting agar harga batu bata stabil”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga bertujuan untuk mencegah persaingan pemasaran dan penetapan harga batu bata agar stabil.

Selanjutnya apakah dalam penetapan harga batu bata ada kesepakatan antara penjual dan pembeli dan mengapa harus ada kesepakatan bersama? SI menjawab “Perlu dan Untuk mempertahankan harga dipasaran”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah kesepakatan bersama dilakukan untuk mempertahankan harga batu bata yang ada dipasaran.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan ekonomi syariah? SI menjawab “Iya, karena sudah adanya kepastian persediaan barang”.

Maksud dari pemaparan Bapak SI dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah sudah sesuai karena kepastian dari barang tersebut jelas.

f. Informan 2

Nama : SM

Jenis Kelamin : Perempuan

Profesi : Ibu Rumah Tangga¹²²

Hasil wawancara yang diperoleh dari SM berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? SM menjawab “Untuk harga mahal biasanya faktor cuaca, biaya produksi, produksi batu bata kosong, banyak proyek yang dikerjakan, pembangunan wallet dan untuk harga murah biasanya faktor produksi batu bata berlebihan”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi harga batu bata yaitu faktor cuaca, biaya produksi, dan proyek pembangunan dari ketiga faktor tersebut dapat mempengaruhi harga batu bata naik turun.

Kemudian apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? SM menjawab “Tujuannya menentukan harga agar laku dipasaran dan penetapan harga dalam pasar itu penting untuk menentukan harga jual batu bata”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga bertujuan menetapkan harga yang berlaku dipasaran.

¹²²Wawancara dengan SM di Palangka Raya, 24 Juli 2022.

Selanjutnya apakah dalam penetapan harga batu bata ada kesepakatan antara penjual dan pembeli dan mengapa harus ada kesepakatan bersama? Adapun jawaban SM sebagai berikut: “Iya. Pasti terjadi kesepakatan terlebih dahulu dalam menetapkan harga dan Karena takutnya penjual menjual batu bata tersebut kepada orang lain dan kalau misalnya jika ada kesepakatan maka nanti tidak akan terjadi selisih paham soal harga batu bata itu sendiri dan untuk kesepakatan ini menurut saya sangat penting”.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan ekonomi syariah? Adapun jawaban SM sebagai berikut: “Iya sudah sesuai karena penetapan harga jual sesuai kesepakatan bersama”.

Maksud dari pemaparan Ibu SM dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme sudah dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli.

g. Informan 3

Nama : M

Jenis Kelamin : Perempuan

Profesi : Ibu Rumah Tangga¹²³

Hasil wawancara yang diperoleh dari M berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

¹²³Wawancara dengan M di Palangka Raya, 24 Juli 2022.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? M menjawab “Untuk harga mahal dipengaruhi faktor cuaca, faktor penawaran rendah dan permintaan tinggi dan sebaliknya kalau harga murah dipengaruhi Biaya produksi, produksi batu bata berlebihan, faktor penawaran tinggi dan permintaan rendah”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor yang mempengaruhi harga batu bata yaitu faktor cuaca, penawaran dan permintaan, dan produksi. Apabila cuaca musim hujan produksi batu bata bmenurun harga batu bata menjadi meningkat, sebaliknya apabila musim panas produksi batu bata meningkat harga batu bata menjadi menurun . adapun faktor permintaan dan penawaran, apabila permintaan tinggi penawaran rendah maka harga naik dan sebaliknya apabila permintaan rendah penawaran tinggi maka harga turun.

Kemudian apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? M menjawab “Tujuan untuk menentukan harga pada batu bata yang akan dipasarkan dan mekanisme penetapan harga itu penting dalam menentukan harga jual”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga bertujuan untuk menentukan harga jual batu bata yang akan dipasarkan.

Selanjutnya apakah dalam penetapan harga batu bata ada kesepakatan antara penjual dan pembeli dan mengapa harus ada kesepakatan bersama? M menjawab “Tentunya ada kesepakatan dalam menentukan harga antara penjual dan pembeli dan karena dengan kesepakatan biar ada kepastian bahwa penjual batu bata itu tidak akan menjual batu bata kepada orang lain dengan membuat kesepakatan yang sudah ada dengan penjual batu bata”.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan ekonomi syariah? M menjawab “Sudah sesuai karena penetapan harga yang digunakan sesuai kesepakatan bersama dan melihat biaya produksi yang dikeluarkan”.

Maksud dari pemaparan Ibu M dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga batu bata sudah sesuai dengan ekonomi syariah penetapan harga dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama dari kedua pihak penjual dan pembeli.

h. Informan 4

Nama : B
Jenis Kelamin : Laki-laki
Profesi : Ketua RW¹²⁴

Hasil wawancara yang diperoleh dari M berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ke-2 ialah sebagai berikut.

¹²⁴Wawancara dengan B di Palangka Raya, 28 September 2022.

Peneliti menanyakan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga batu bata menjadi meningkat (mahal) dan menurun (murah)? B menjawab “Biasanya kalau musim banjir harga batu bata naik dan musim hujan juga karena batu bata jadi lama keringnya dan produksi atau stok batu bata melimpah harga menurun”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah faktor yang mempengaruhi penetapan harga batu bata yaitu faktor cuaca dan produksi.

Kemudian apa tujuan mekanisme penetapan harga batu bata dan dalam dunia pemasaran apakah mekanisme penetapan harga batu bata ini penting? B menjawab “Tujuan mencegah persaingan dan mekanisme penetapan harga penting, untuk menentukan harga jual”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga menentukan harga jual batu bata dengan tujuan mencegah persaingan antar pengusaha batu bata.

Selanjutnya apakah dalam penetapan harga batu bata ada kesepakatan antara penjual dan pembeli dan mengapa harus ada kesepakatan bersama? B menjawab “Iya, agar tidak terjadi kesalahpahaman antara penjual dan pembeli batu bata dan biar jelas harga jual batu bata itu berapa”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah kesepakatan bersama dilakukan untuk menghindari

kesalahpahaman antara penjual dan pembeli agar keadaan saat tawar menawar penetapan harga batu bata jelas.

Kemudian peneliti apakah mekanisme penetapan harga batu bata di Kota Palangka Raya sudah sesuai dengan ekonomi syariah? B menjawab “Sudah, karena kita melihat langsung apakah barang tersebut ada dan bagaimana kualitas batu bata tersebut”.

Maksud dari pemaparan Bapak B dalam hasil wawancara tersebut adalah mekanisme penetapan harga batu bata sudah sesuai berdasarkan ekonomi syariah pada dasarnya mekanisme penetapan harga batu bata dilakukan secara langsung.

C. Analisis Hasil Penelitian

1. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata yang Dilakukan oleh Penjual di Desa Banturung

Mekanisme penetapan harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang diukur dari nilai jumlah uang yang akan dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah produk barang atau jasa. Penetapan harga jual batu bata yang dilakukan oleh penjual merupakan salah satu kebijakan yang penting dilakukan dalam menetapkan harga jual batu bata yang akan dipengaruhi oleh volume penjualan dan laba.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada subjek dan informan dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh penjual, bertujuan untuk mendapatkan laba dan meminimalisir kerugian. Selain itu penjual juga mengikuti pasaran yang ada, jika harga batu bata

mengalami peningkatan maka penjual menetapkan harga tinggi. Sebaliknya jika harga batu bata mengalami penurunan maka penjual menurunkan harga jual batu bata.

Penetapan harga dapat mendukung strategi pemasaran berorientasi pada permintaan dan penawaran terhadap suatu produk tertentu tanpa mengurangi kemaslahatan. Dalam penetapan harga, apabila harga yang lebih murah, maka dapat meningkatkan jumlah permintaan dalam suatu produk tertentu. Dalam penetapan harga terdapat beberapa metode, menurut Fandy Tjipton metode penetapan harga menjadi 4 bagian yang berdasarkan basisnya yaitu berbasis permintaan, berbasis biaya, berbasis laba, dan berbasis persaingan sebagai berikut:

a. Penetapan Harga Berbasis Permintaan

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap subjek yaitu SR, EN, R, dan SP dalam menetapkan harga berbasis permintaan. Pengusaha batu bata menetapkan harga batu bata yaitu tergantung pada faktor permintaan. Selain itu pengusaha menetapkan harga berdasarkan faktor faktor yang mempengaruhi harga batu bata menjadi naik turun, yakni faktor cuaca, faktor produksi, dan faktor permintaan dan penawaran. Faktor cuaca dapat berpengaruh terhadap proses produksi batu bata atau menghambat proses produksi. Faktor produksi yang dimaksud adalah ketersediaannya batu bata, apabila batu bata melimpah maka harga batu bata akan menurun dan sebaliknya apabila batu sedikit, maka harga batu bata akan naik.

b. Penetapan Harga Berbasis Biaya

SR, EN, R, dan SP dalam menetapkan harga dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan selama produksi. dengan mempertimbangkan biaya harga alat dan bahan yang digunakan dalam proses produksi batu bata. Adapun biaya yang dikeluarkan dalam produksi batu bata kurang lebih berkisaran Rp. 350 hingga Rp. 450 perbijinya. Namun biaya transportasi pengantaran dan biaya bongkar muat batu bata dalam truck di luar dengan harga tersebut.

c. Penetapan Harga Berbasis Laba

Berdasarkan wawancara SR, EN, R, dan SP dalam menetapkan harga berbasis laba. Metode yang digunakan ini sudah sesuai karena penetapan harga jual yang dilakukan dengan melihat modal awal dalam memproduksi batu bata yang akan dikeluarkan selama proses produksi batu bata, hingga siap dijual. Selain itu pengusaha batu bata juga memperhitungkan keuntungan yang akan diperoleh dan harga jual yang dilakukan oleh pengusaha batu bata dengan tengkulak berkisar Rp. 430 hingga Rp. 530 per biji. Keuntungan yang diambil berkisaran Rp. 30 hingga Rp. 80 per bijinya.

d. Penetapan Harga Berbasis Persaingan Bisnis

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap subjek SR, EN, R, dan SP dalam menetapkan harga batu bata dengan menggunakan metode penetapan harga berbasis persaingan bisnis ini sudah sesuai. Pengusaha batu bata menjual batu bata dengan harga yang

berlaku pada pasaran. Apabila harga batu bata dalam pasaran yang ada mengalami kenaikan atau penurunan, maka para pengusaha batu bata melakukan kenaikan dan penurunan harga dalam jual batu bata. Menetapkan harga dengan mengikuti harga persaingan atau harga pasaran yang berlaku agar tidak terjadi harga persaingan pasar yang tidak sehat antar pengusaha batu bata yang ada.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan subjek SR, EN, R, dan SP sebagai penjual atau pengusaha batu bata, peneliti dapat memahami bahwa penetapan harga yang dilakukan penjual berdasarkan kondisi dan situasi yang ada atau sesuai dengan pasaran yang ada. Penetapan harga jual batu bata berkisaran antara RP. 420 hingga Rp. 550 per bijinya sesuai dengan harga pasaran yang ada.

Adapun beberapa tujuan penetapan harga batu bata dalam mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan oleh penjual. Menurut Indriyo Gitosudarmo, tujuan penetapan harga ada beberapa macam di antaranya yaitu:

a. Mencapai Target Pengembalian Investasi

Berdasarkan dari beberapa subjek yang peneliti wawancara yaitu SR, EN, R, dan SP dalam menetapkan harga jual dengan bertujuan dapat mencapai target pengembalian modal sehingga pengusaha batu bata tidak mengalami kerugian dalam jual beli batu bata. Pengusaha batu bata menetapkan harga jual berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan selama proses produksi dan ditambah dengan keuntungan.

b. Memaksimalkan Profit

Berdasarkan dari beberapa subjek yang peneliti wawancara yaitu SR, EN, R, dan SP bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih. Berikut adalah alur mekanisme penetapan harga batu bata sebagai berikut:

Bagan 4.1

Alur Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata



Berikut penjelasan mengenai alur mekanisme penetapan harga batu bata sebagai berikut:

- 1) Menentukan permintaan, artinya penjual memiliki target batu bata yang akan dihasilkan agar dapat memenuhi permintaan konsumen.
- 2) Memperhitungkan biaya produksi, artinya pengusaha batu bata dalam menentukan harga batu bata mempertimbangkan harga yang dikeluarkan selama proses produksi.

- 3) Melihat biaya harga yang ditawarkan pesaing, artinya penjual dalam penetapan harga batu bata melihat situasi dan kondisi mekanisme pasar yang ada.
- 4) Memperhitungkan keuntungan/laba, artinya penjual batu bata selain dalam mempertimbangkan biaya produksi dan harga yang ditawarkan pesaing, penjual batu bata juga memperhitungkan keuntungan yang akan didapatkan dalam menetapkan harga batu bata.
- 5) Menetapkan harga jual batu bata, artinya penjual menetapkan harga yang akan dijual contoh Rp. 500 per bijinya.
- 6) Menyesuaikan harga yang ada di pasaran/mekanisme pasar, artinya penjual juga harus dapat mengimbangi harga yang berlaku pada pasar yang ada.

Mekanisme penetapan harga batu bata terjadi karena adanya kekuatan permintaan dan penawaran yang disebut mekanisme pasar. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga batu seperti faktor produksi. Faktor produksi juga dipengaruhi oleh faktor cuaca apabila musim hujan produksi batu bata akan menurun karena proses pengeringan batu bata akan menjadi lambat, maka harga batu bata akan menjadi meningkat. Sedangkan apabila musim panas produksi batu bata akan meningkat karena proses pengeringan batu bata akan menjadi lebih cepat, maka harga batu bata menjadi menurun.

2. Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di Desa Banturung dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Dalam penelitian ini terdapat fenomena yang dimana penjual menjual batu bata dengan harga yang murah dengan tujuan agar batu batanya cepat laku, karena adanya faktor ekonomi yang mendesak, untuk biaya anak sekolah, dan biaya lain-lainnya. Lalu bagaimana mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah.

Ekonomi syariah merupakan bagian dari sistem perekonomian yang berbasis syariah yang berarti mengerjakan yang benar dan meninggalkan yang dilarang. Dalam Islam segala sesuatu jual beli boleh dilakukan selama tidak ada dalil atau hadits yang melarang. Adapun nilai nilai dasar dalam ekonomi syariah, sebagai berikut:

a. Kejujuran

Salah satu etika dalam berdagang adalah bersikap jujur. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pengusaha batu bata menjual batu bata sudah memenuhi nilai kejujuran dalam menetapkan harga jual beli batu bata. Karena penetapan harga dilakukan dengan kesepakatan bersama dari kedua belah pihak antara penjual dan pembeli. Harga yang didapatkan jelas dengan ketetapan bersama dan dilakukan secara sukarela (suka sama suka).

b. Amanah

Amanah dan jujur memiliki keterkaitan begitu erat karena orang memiliki sifat kejujuran pastilah amanah (terpercaya). Dalam

menetapkan harga jual beli batu bata pengusaha batu bata dan pembeli batu bata telah melaksanakan amanah dengan baik. Menetapkan harga jual beli batu bata berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang telah ditetapkan antara kedua belah pihak.

Kejujuran dan keterbukaan mekanisme penetapan harga yang ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama sudah dilaksanakan berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual beli batu bata naik turun. Akan tetapi keadilan dalam menetapkan harga jual beli batu bata sudah dirasakan antara kedua belah pihak antara penjual dan pembeli sudah adil. Selama tidak terjadi kezaliman dan merugikan orang lain maka penetapan harga keadilan tetap terpenuhi. Transaksi jual beli batu bata tidak dilarang dalam Islam, karena batu bata tidak termasuk barang ribawi yang dilarang diperjualbelikan.

Dalam Islam mekanisme penetapan harga dalam perspektif ekonomi syariah yang berlaku harus sesuai dengan harga yang adil dan sesuai dengan syariat Islam.

a. Penetapan Harga dalam Islam

Mekanisme penetapan harga yang adil merupakan suatu harga yang sesuai dengan mekanisme pasar yang sedang berlaku. Untuk harga yang adil merupakan harga yang dibayarkan untuk objek atau barang harga harus setara dengan kualitas. Dalam al-Quran disebutkan bahwa konsep keadilan dalam aspek manusia disebutkan dalam surah al-Nahl ayat 90. Sebab konsep keadilan ini dapat diwujudkan dalam

aktivitas pasar, khususnya dalam menetapkan harga. Firman Allah dalam Qs-Al-Nahl: 90.

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

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

Berikut beberapa pendapat para tokoh mengenai harga.

Menurut Abu Yusuf jika ketersediaan barang rendah, maka harga barang akan menjadi meningkat dan sebaliknya jika ketersediaan barang tinggi, maka harga barang akan menjadi menurun. Pada dasarnya penetapan harga bukan hanya dilakukan oleh penjual atau penawaran (*supply*) melainkan ditentukan juga oleh pembeli atau permintaan (*demand*) sesuai yang telah disepakati. Dalam penelitian ini apabila permintaan batu bata semakin tinggi, maka harga batu bata yang diperjualbelikan menjadi meningkat. Apabila penawaran batu bata semakin tinggi, maka harga batu bata yang diperjualbelikan menjadi menurun.

Menurut Ibnu Taimiyah dan Al-Ghazali harga yang berlaku di pasar bergerak sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran. Konsep nilai harga yang adil dalam Islam menurut Ibnu Taimiyah adalah dimana orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual atau barang sejenis. Adapun menurut Al-Ghazali keuntungan dimaknai dengan pemenuhan kebutuhan

pokok penjual untuk menciptakan keseimbangan sedangkan besar keuntungan dipengaruhi oleh besarnya pokok penjual dan biaya produksi.

Apabila orang-orang memperjualbelikan barang dagangannya dengan cara-cara yang biasa dilakukan, tanpa ada pihak yang dizalimi kemudian harga mengalami kenaikan karena berkurangnya persediaan barang ataupun karena bertambahnya jumlah penduduk (permintaan), maka itu semata-mata karena Allah Swt. Dalam hal demikian, memaksa para pedagang untuk menjual barang dagangannya pada harga tertentu merupakan tindakan pemaksaan yang tak dapat dibenarkan.

Pada penelitian ini mekanisme penetapan harga bergerak sesuai dengan keadaan yang ada di pasar. Harga yang ditetapkan oleh penjual berdasarkan pertimbangan biaya produksi dan keuntungan yang akan didapatkan berdasarkan kesepakatan dari kedua pihak penjual dan pembeli. Dengan adanya kesepakatan dalam penetapan harga jual beli batu bata sangat penting untuk menciptakan harga yang adil dan tidak ada pihak yang dirugikan. Penjual batu bata R, EN dan Sp selalu menyesuaikan harga yang berlaku dipasaran, selain itu untuk SR menetapkan harga jual beli batu bata dengan harga murah agar batu bata yang diperjualbelikan cepat laku.

Menurut Ibnu Khaldun harga terbagi menjadi dua yaitu untuk barang pokok dan barang mewah. Selain itu ketika barang sedikit harga akan naik dan sebaliknya jika barang melimpah harga akan turun. Tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong perdagangan dan tingkat

keuntungan yang terlalu rendah akan membuat perdagangan lesu. .
Sebaliknya apabila tingkat keuntungan terlalu tinggi, maka perdagangan akan menjadi lemah karena akan menurunkan tingkat permintaan. Ibnu khaldun sangat menghargai harga yang terjadi di pasar bebas, namun tidak mengajukan saran kebijakan pemerintahan untuk mengelola harga. Dapat disimpulkan bahwa penetapan harga yang wajar maka akan membuat para penjual dan pembeli tidak ada yang merasa akan dirugikan.

b. Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Penetapan harga dilarang di dalam agama Islam sebagaimana dikatakan Rasulullah. Hal ini sesuai dengan pendapat Nurul Huda dalam bukunya: Distorsi harga ketika kaum Qurais menetapkan *blokade* ekonomi terhadap umat Islam. Kenaikan harga di Madinah, Rasulullah menyatakan Allah adalah Dzat yang menentukan dan mengatur harga, penahan, pencurah serta penentu rezeki, aku berharap Tuhanku di mana salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta. Abu Yusuf, dalam kitabnya yang terkenal *Al-Kharaj*. Abu Yusuf merupakan ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar. Ia misalnya memperhatikan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga.

Penetapan harga juga ditegaskan dalam sebuah hadits, yang mana penetapan harga adalah haram hukumnya. Sebagaimana dikatakan dalam sebuah hadits Anas bin Malik ra: Sababul Wurud hadits: Anas r.a

meriwayatkan bahwa pada zaman Rasulullah Saw. di Madinah terjadi harga yang memlambung tinggi. Kemudian orang-orang berkata: “Wahai Rasulullah Saw., harga begitu mahal, maka tetapkanlah harga bagi kami. Lalu Rasulullah Saw. bersabda, seperti hadits tersebut. Dan kesimpulannya bahwa *tas'ir* atau penetapan harga adalah haram.

Berdasarkan observasi dan wawancara dengan EN, R dan SP dalam penetapan harga yang berlaku menyesuaikan dengan harga yang berlaku dipasaran, selain itu juga dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan selama produksi dan mengambil keuntungan yang wajar. Sedangkan untuk SR menjual batu bata dengan harga murah dengan bertujuan batu bata agar cepat laku.

Metode penetapan harga dalam ekonomi islam menggunakan beberapa metode. Penetapan harga dalam praktik jual beli yang menghasilkan keuntungan pasti. Adapun metode yang digunakan, yakni: *Mark-up Pricing* berdasarkan dari beberapa subjek penelitian yang peneliti wawancara yaitu SR, EN, R, dan SP dalam praktik jual beli batu bata dan menetapkan harga dengan menjual batu bata pada tingkat harga biaya produksi ditambah dengan batas harga yang diinginkan. Dalam praktik jual beli batu bata pengusaha menetapkan harga batu bata tergantung harga pasaran yang ada (mekanisme pasar yang sedang sedang berlangsung) dengan mempertimbangkan biaya produksi yang dikeluarkan. Adapun strategi yang digunakan menurut Porter dalam penetapan harga jual batu bata, di antaranya sebagai berikut: *pertama*,

strategi perusahaan dan strategi pemasaran pengusaha batu bata memperhatikan penindustrian sumber daya yang ada pada suatu daerah atau wilayah fungsional dan pasar produk dalam upaya untuk memperoleh laba yang cukup; dan *kedua*, karakteristik produk pengusaha batu bata menawarkan batu bata terhadap produsen agar diminati atau digunakan sebagai pemenuh kebutuhan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis yang telah dipaparkan di atas maka dapat ditarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Mekanisme penetapan harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang diukur dari nilaijumlah uang yang akan dikeluarkan oleh pembeli. Penetapan harga terjadi dengan adanya permintaan dan penawaran atau mekanisme pasar. Dalam penetapan harga jika harga turun maka permintaan meningkat. Adapun metode yang digunakan oleh penjual batu bata dalam menetapkan harga jual dengan mempertimbangkan berdasarkan permintaan, biaya, laba dan persaingan. Adapun tujuan penetapan harga yaitu mencapai target pengembalian investasi dan memaksimalkan profit. Adapun faktor yang mempengaruhi mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Banturung yaitu faktor produksi dan cuaca.
2. Mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah bergerak sesuai dengan keadaan yang ada di pasar dan sesuai dengan kesepakatan. Selain itu dalam penetapan harga batu bata berdasarkan nilai harga yang adil. Apabila orang-orang memperjualbelikan barang dagangannya dengan cara-cara yang biasa dilakukan, tanpa ada pihak yang dizalimi kemudian harga mengalami kenaikan karena berkurangnya persediaan barang ataupun karena bertambahnya jumlah penduduk (permintaan), maka itu semata-mata karena Allah Swt. Akan tetapi

keadilan dalam menetapkan harga jual beli batu bata sudah dirasakan antara kedua belah pihak antara penjual dan pembeli sudah adil. Selama tidak terjadi kezaliman dan merugikan orang lain maka penetapan harga keadilan tetap terpenuhi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian di atas, maka ada beberapa hal yang menjadi masukan diantaranya yaitu:

1. Bagi para pengusaha batu bata hendaklah meningkatkan kualitas dan mutu batu bata yang diperjualbelikan dan lebih ditingkatkan lagi dalam penjualan batu bata harus sesuai dengan mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi syariah.
2. Bagi Tengkulak atau pembeli tetap memperhatikan praktik jual beli batu bata yang dilakukan dan harus melakukan transaksi jual beli batu bata sesuai dengan syariat Islam. Tidak boleh menjatuhkan harga penjualan batu bata yang sudah ditetapkan bersama antara penjual dan pembeli.
3. Bagi para peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian yang lebih luas mengenai permasalahan atau persoalan yang diangkat dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Abdullah, Boedi. *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*. Bandung: Pustaka Setia. 2010.
- Achmad Sunarto dan Syamsuddin Noor. *Himpunan Hadits Shahih Bukhari*. Jakarta Timur: TB. Setia Kawan. 2011.
- Adian, Donny Gahral. *Pengantar Fenomenologi*. Depok: Koekoesan. 2016.
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV Alfabeta. 2005.
- Amalia. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam: Dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*. Jakarta: Gramata Publishing. 2005.
- Anggito, Albi dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak. 2018.
- Arikonto, Suharsini. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT Renika Cipta. 2006.
- Baro, Rachmad. *Penelitian Hukum Non Doktrinal: Penggunaan Metode & Teknik Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Deepublish, 2016.
- Basu Swastha dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 2005.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi (Format Format Kuantitatif dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan, Publik, Komunikasi, Manajemen dan Pemasaran)*. Jakarta: Kencana. 2013.
- Huda, Nurul. dkk.. *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group. 2008.
- Iskandar. *Metodologi Penelitian Pendidikan Dan Sosial (Kuantitatif Dan Kualitatif)*. Jakarta: GP. Press. 2009.
- Janwari, Yadi. *Pemikiran Ekonomi Islam*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset. 2016.
- Karim, Adiwarmanto A. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2007.
- Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher. 2015.
- Mardalis. *Metode Penelitian suatu pendekatan proposal*. Jakarta: Bumi Aksara. 2004.

- Mardalis.*Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara. 2004.
- Mardani. *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2017.
- Mohammad Khusaini, *Ekonomi Mikro Dasar-Dasar Teori*. Malang: Universitas Brawijaya Press (UB Press). 2013.
- Moleong, Lexy. *Edisi Revisi Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2004.
- Mufid, Moh. *Kaidah Fiqh Ekonomi Syariah*. Makasar: Ebookuid. 2017.
- Muhamad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMYKPN. 2005.
- Muklis dan Didi Suardi. *Pengantar Ekonomi Islam*. Surabaya: CV. Jakd Media Publishing. 2020.
- Mushaf Al-Quran & Terjemah Kementerian Agama RI. *Al-Quran Wakaf*. Jakarta: Ummul Qura. 2020.
- Mushaf Al-Quran & Terjemah Kementerian Agama RI. *Al-Quran Wakaf*. Jakarta: Ummul Qura. 2020.
- Nasution, Mustafa Edwin. dkk.. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana. 2007.
- Nasution. *Metodologi Research (Penelitian Ilmiah)*. Bandung: Bumi Aksara. 2014.
- Pemerintah Kota Palangka Raya. *Data Agregat Kependudukan Kota Palangka Raya Tahun 2021*. Palangka Raya: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil. 2021.
- Pradja, Juhaya S. *Ekonomi Syariah*. Bandung: Pustaka Setia. 2015.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2011.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI-UII), *Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2008.
- Pusat Pengkajian dan pengembangan Ekonomi Islam (P3EI-UII). *Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2008.
- Ramdhan, Muhammad . *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN). 2021.

- Rorong, Michael Jibrael. *Fenomenologi*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Rozalinda. *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*. Depok: PT Rajagrafindo Persada. 2014..
- Rufaidah, Erlina. *Ilmu Ekonomi*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2015.
- Rukajat, Ajat. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: CV Budi Utama. 2018.
- Sudarsono, Heri. *Konsep Ekonomi Islam*. Yogyakarta: UII Press. 2002.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2013.
- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Kualitatif Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Sunyoto, Danang. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta: CAPS. 2014.
- Supriadi. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Isla.t.tp.*, Guepedia. 2018.
- Supriyatno. *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*. Malang: UIN Malang Press. 2008.
- Suwendra, Wayan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Nilacakra. 2018.
- Yuniarti, Vinna Sri. *Ekonomi Makro Syariah.*, Bandung: CV Pustaka Setia. 2016.
- Yusuf, Muhammad. dkk.. *Makna Nilai Pappaseng Fenomenologi Konservasi Hutan Karampuang*. Malang: Media Nusa Creative. 2019.

B. Jurnal dan Artikel

- Anggraini, Rachmasari, dkk., *Maqasid Al-Sharuah sebagai Landasan Dasar Ekonomi Islam*. Jurnal Ekonomi Islam. Vol. 9, No. 2, 2018.
- Batubara, Azmiani dan Rahmat Hidayat. *Pengaruh Penetapan Harga dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Tiket Pada PSA Mihin Lanka Airlines*. Jurnal Ilmu Manajemen. Vol. 4, No. 1, 2016.
- Buyung, Silvia, dkk., *Pengaruh Citra Merekm Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Semen Tiga Roda Di Toko Lico*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi. Vol. 16, No. 04, 2016.
- Cahyani, Febby Gita. *Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. Vol. 5, No. 3, 2016.

- Farid, Muhammd. *Murabahah Dalam Perspektif Fikih Empat Mazhab*. Jurnal Episteme. Vol. 8, No. 1, 2013.
- Faroh, Wahyu Niril. *Analisis Pengaruh Harga, Promosi, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian*. Jurnal Ilmiah. Vol. 4, No. 2, 2017.
- Ghafur, Abd.. *Mekanisme Pasar Perspektif Islam*. Jurnal Iqtishodiyah. Vol. 5, No. 1, 2019.
- Hakim, M. Arif. *Peran Pemerintah dalam Mengawasi Mekanisme Pasar dalam Perspektif Islam*. Jurnal Iqtishadia. Vol. 8, No. 1, 2015.
- Handayani, Sri. *Kualitas Batu Bata Merah Dengan Penambahan Serbuk Gergaji*. Jurnal Online Universitas Negari Semarang. Vol. 12, No. 1, 2010.
- Hibatullah, Muhammad Fikri. *Harga Dalam Perspektif Islam*. Mazahib. Vol. 4, No. 1, 2008.
- Hidayatullah, Indra. *Pemikiran Al-Ghazali Tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga*. Jurnal Ekonomi Syariah. Vol. 5, No. 1, 2020.
- Lestari, Nila, dan Sulis Setianingsih. *Analisis Produksi dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Terhadap Produsen Genteng di Muktisari, Kebumen, Jawa Tengah)*. Jurnal Ilmu Ekonomi Islam. Vol. 3, No. 1, 2019.
- Muhammad, Abdul Kadir, dkk., *Peningkatan Produksi Pengrajin Batu Bata Melalui Perbaikan Proses Pencetakan*. Jurnal Intek. Vol. 4, No. 2, 2017.
- Mujiatun, Siti. *Jual Beli Dalam Perspektif Islam: Salam dan Istisna*. Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis. Vol. 13, No. 2, 2013.
- Nst, Muhammad Fakhru Risky, dan Hanifa Yasin. *Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Minat Beli Perumahan Obama Pt. Nailah Adi Kurnia Sei Mencirim Medan*. Jurnal Manajemen dan Bisnis. Vol. 14, No. 2, 2014.
- Nurhayati, Siti. *Pengaruh Citra Merek, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Samsung di Yogyakarta*. JBMA. Vol. 4, No. 2, 2017.
- Nuryadin, Muhammad Birusman. *Harga Dalam Perspektif Islam*. Jurnal Pemikiran Hukum Islam. Vol. 4, No. 1, 2007.
- Parakkasi, Idris. *Inflasi Dalam Perspektif Islam*. Laa Maisyir. Vol. 3, No. 1, 2016.

Prayoga, Yudi. *Peranan Industry Batu Bata Terhadap Tingkat Kemiskinan di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhan Batu*. Jurnal Ecobisma. Vol. 5, No. 2, 2018.

Puspita, Ratna, dkk., *Pengaruh Produksi Kakao Domestic, Harga Kakao Tradisional, dan Nilai Tukar Terhadap Ekspor Kakao Indonesia Ke Amerika Serikat (Studi Pada Ekspor Kakao Periode Tahun 2010-2013)*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol. 27, No. 1, 2015.

Rahmi, Ain. *Mekanisme Pasar dalam Islam*. Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan. Vol. 4, No. 2, 2015.

Shobirin. *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*. Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam. Vol. 3. No. 2. 2015.

Sholiha, Imroatus. *Teori Produksi Dalam Islam*. Jurnal Online Inzah. Vol. 1, No. 1, 2016.

Syahrullah, Muhammad. *Hilah Dalam Jual Beli Salam*. Jurnal Islamika. Vol. 3, No. 2, 2020.

Syaifullah M.s.. *Etika Jual Beli Dalam Islam*. Jurnal Studia Islamika. Vol. 11, No. 2, Desember 2014.

Yanuardi, Muhammad Dwi, dkk., *Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada CV. X dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing*. Jurnal Online Institut Teknologi Nasional. Vol. 2, No. 3, 2014.

Yanuardi, Muhammad Dwi. *Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada Cv. X dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing*. Jurnal Online Institute Teknologi Nasional. Vol. 2, No. 3, 2014.

C. Tesis dan Skripsi

Amalia, Riska. *Konsep Keadilan Harga Perspektif Al-Ghazali dan Thomas Aquinas*. Skripsi. 2020.

Faizah, Fita Nurotul. *Teori Produksi dalam Studi Ekonomi Islam Modern (Analisis Komparatif Pemikiran Muhammad Baqir Al-Sadr dan Muhammad Abdul Mannan)*. Tesis. 2018.

Kamalia. *Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Asongan di Pelabuhan Sungai Duku Pekanbaru)*. Skripsi. 2011.

Kusumajati, Yoppi. *Mekanisme Penetapan Harga Sayuran Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pasar Cendrawasih Kota Metro)*. Skripsi. 2020.

- Mutiara, Nining. *Penetapan Harga Jual Emas Tanpa Surat dalam Tinjauan Hukum Islam*. Skripsi. 2020.
- Nisak, Khoirun. *Penetapan Harga Batik Oleh Pedagang Pada Pasar 17 Agustus Pamekasan (Kajian Perspektif UU No. 5 Tahun 1999 dan HES)*. Skripsi. 2020.
- Rahmadani, Wahyu. *Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt Tiga Putri Mutiara Palembang*. Proposal. 2015.
- Rais, M. Amir. *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Pembuatan Emas Menurut Perspektif Hukum Islam*. Skripsi. 2018.
- Romlah, Siti. *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pakaian Jadi Oleh Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu*. Skripsi. 2017.
- Safitri, Yulisa. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Penundaan Pembayaran Pada Sistem Pesanan Dalam Jual Beli Istishna (Studi Pada Toko Cahaya Aluminium Di Kec. Kotabumi Selatan Kab. Lampung Utara)*. Skripsi. 2019.
- Salwah. *Mekanisme Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep)*. Skripsi. 2019.
- Sari, Siti Rukmana. *Penetapan Harga Sewa Menyewa Jamus Al-Faruq dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Pondok Pesantren Riyadlatul Ulum 39b Bumiharjo Kecamatan Batanghari Lampung Timur)*. Skripsi. 2018.
- Tarrohmi, Kunti Ulfa. *Implementasi Sistem Pembiayaan Murabahah Menurut Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia (Studi Kasus di BMT Al Khalim Kranggan Temanggung)*. Skripsi. 2009.
- Yolandari. *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur*. Skripsi. 2019.

D. Internet

- <http://pumariksa.blogspot.com/2014/01/> Diakses pada tanggal 14 September 2021 Pukul 08:22 WIB.
- <https://dpkukmp.palangkaraya.go.id/profil/tupoksi/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 22:30 WIB.

<https://dpkukmp.palangkaraya.go.id/profil/tupoksi/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 23:00 WIB.

https://ms.wikipedia.org/wiki/Bukit_Batu,_Palangka_Raya Diakses pada 16 Agustus 2022, Pukul 14:06 WIB.

<https://palangkota.bps.go.id/indicator/153/280/1/jumlah-penduduk-kota-palangka-roya-menurut-kecamatan.html> Diakses pada 16 Agustus 2022, Pukul 14:30 WIB.

<https://palangkaraya.go.id/pemerintahan/visi-misi/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 22:00 WIB.

<https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/geografis/> Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 22:00 WIB.

<https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/sejarah-palangka-roya/>, Diakses pada 20 Juli 2022, Pukul 21:00 WIB.

