

SKRIPSI

**MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU
DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan,
Kab. Lampung Tengah)**

Oleh:

**DIAN ADITYA TAMARA
NPM. 1804041042**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN) METRO
1444 H/ 2023 M**

**MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU
DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan,
Kab. Lampung Tengah)**

Diajukan Untuk Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi

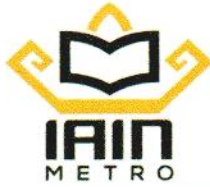
Oleh:

DIAN ADITYA TAMARA
NPM. 1804041042

Pembimbing: Upia Rosmalinda, M.E.I

**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN) METRO
1444 H/ 2023 M**



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507
Fax. (0725) 47296

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : DIAN ADITYA TAMARA
NPM : 1804041042
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus : Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)

Sudah kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, Februari 2023
Dosen Pembimbing

Upia Rosmalinda, M.E.I

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET
DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus : Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan,
Kab. Lampung Tengah)

Nama : DIAN ADITYA TAMARA

NPM : 1804041042


Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, Februari 2023
Dosen Pembimbing


Upia Rosmalinda, M.E.I



KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No : B-132g/ln.28.3/D/PP.00.9/05/2023

Skrripsi dengan Judul: MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah) disusun oleh: Dian Aditya Tamara, NPM: 1804041042, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa, 28 Maret 2023

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Upia Rosmalinda, M.E.I

Penguji I : Liberty, S.E., M.A

Penguji II : Diana Ambarwati, M.E.Sy

Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Siti Zulaiqha, S.Ag, M.H
NIP. 19720611 199803 2 001

ABSTRAK

MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)

Oleh:

DIAN ADITYA TAMARA
NPM. 1804041042

Mekanisme Penetapan Harga Karet di Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah melalui kualitas getah karet, dimana terdapat terdapat 3 kualitas getah karet, kualitas 1 yaitu kadar air yang banyak, kualitas 2 yaitu kadar air yang cukup banyak dan kualitas 3 yaitu kadar air yang sedikit. Dalam menetapkan harga karet melalui kualitas apakah sudah sesuai dengan Etika Bisnis Islam.

Manfaat penelitian secara teoritis sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya. Manfaat secara praktis diharapkan dapat memberikan informasi tentang penetapan harga jual komoditi karet dalam tinjauan Etika Bisnis Islam.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder, Dengan menggunakan metode data yaitu wawancara dan dokumentasi. Jumlah sampel yang digunakan yaitu 5 orang, yaitu Imam Ahmad sebagai agen, sedangkan Tobroni, Maryono, Sabar dan Sarmono, sebagai petani karet. Teknik pengambilan sampel menggunakan *Informan*. Teknik analisis data menggunakan cara berfikir induktif yang berarti bertitik tolak dari yang khusus ke umum.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penetapan harga karet oleh agen sudah sesuai dengan Etika bisnis Islam dimana dalam pengambilan keuntungan penetapan harga sudah mempertimbangan dengan pasti langkah yang harus dikerjakan. Dalam penetapan harga juga menggunakan kualitas sebagai patokan dalam penetapan harga. Sehingga tidak terjadi kedzoliman antara agen dengan petani karet di Dusun 1 Banjar Rejo Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)

Kata Kunci: *Mekanisme Penetapan Harga dan Etika Bisnis Islam*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DIAN ADITYA TAMARA

NPM : 1804041042

Jurusan : Jurusan Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Februari 2023
Yang Menyatakan,



DIAN ADITYA TAMARA
NPM.1804041042

MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*”. (Qs. An Nisaa’:29)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT dan atas rasa syukur kepada-Nya yang telah melimpahkan karunia serta melancarkan segala usaha dan upaya saya selama ini. Sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini yang saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tersayang, Bapak Sarmo dan Ibu Sri Wahyuni, yang selalu memberikan do'a dan dukungan semangat sampai saya bisa menuntut ilmu hingga saat ini, dengan keringat yang bercucuran di bawah teriknya matahari demi mewujudkan keinginan untuk menjadikan anak ke-dua nya menjadi seorang Sarjana. Terimakasih untuk kasih sayang yang melimpah.
2. Ibu Upia Rosmalinda,M.E.I selaku pembimbing skripsi yang selalu memberikan bimbingan dan arahan untuk saya dalam menyelesaikan skripsi.
3. Kepada pihak-pihak yang telah mendukung dalam penyelesaian skripsi ini, kepada rekan seperjuangan tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih kalian sudah membantu serta memberikan dorongan semangat kepada saya.
4. Almamater IAIN Metro yang telah menjadi tempat menuntut ilmu.

KATA PENGANTAR

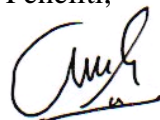
Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmatnya sehigga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)” sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Sarjana Strata I (S1) IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah.

Dalam proses penulisan skripsi ini, saya selaku penulis mengucapkan terimakasih atas bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak kepada:

1. Ibu Dr.Hj. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Ibu Upia Rosmalinda, M.E.I selaku Pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
6. Almamater yang saya banggakan IAIN Metro yang telah memeberikan tempat kepada peneliti dalam studi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna. Untuk itu kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan bagi penulis dan akan diterima untuk menghasilkan penulis yang lebih baik.

Metro, 28 Maret 2023
Peneliti,



DIAN ADITYA TAMARA
NPM. 1804041042

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	8
B. Pertanyaan Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Relevan	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Mekanisme Penetapan Harga.....	11
1. Pengertian Mekanisme Penetapan Harga.....	11
2. Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga.....	14
3. Tujuan Penetapan Harga	16
4. Langkah-Langkah Penetapan Harga	17
B. Etika Bisnis Islam	18
1. Pengertian Etika Bisnis Islam	18
2. Prinsip Etika Bisnis Islam	19
3. Ketentuan Umum Etika Bisnis Islam.....	20
4. Penetapan Harga dalam Islam.....	23
5. Indikator Penetapan Harga.....	26

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	27
1. Jenis Penelitian.....	27
2. Sifat Penelitian	27
B. Sumber Data	28
1. Sumber Data Primer.....	28
2. Sumber Data Sekunder	29
C. Teknik Pengumpulan Data	30
1. Wawancara	30
2. Dokumentasi	31
3. Observasi	32
D. Teknik Analisis Data	32

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Dusun 1 Banjar Rejo.....	35
1. Sejarah Dusun 1 Banjar Rejo.....	35
2. Letak Geografis Dusun 1 Banjar Rejo	36
3. Struktur Kepengurusan Dusun 1 Banjar Rejo.....	38
4. Profil Petani Karet Dusun 1 Banjar Rejo.....	38
B. Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau dari Persepektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah).....	41
C. Analisis Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau dari Persepektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)	51

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	56
B. Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Table 1.1 Harga Karet Berdasarkan Kualitas (Kadar Air).....	6
Table 4.1 Mata pencaharian Desa Banjar Rejo.....	37
Table 4.2 Struktur Kepengurusan Dusun 1 Banjar Rejo.....	38
Table 4.3 Kualitas Getah Karet.....	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Kualitas 1	46
Gambar 4.2 Kualitas 2	46
Gambar 4.3 Kualitas 3	46

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan Skripsi
2. Out Line
3. APD
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
8. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Dokumentasi
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia perdagangan kita mengenal dengan istilah harga, mekanisme penentuan harga merupakan suatu proses dimana harga memainkan peran kunci dalam mengarahkan kegiatan produsen dan konsumen terhadap penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) barang dan jasa.¹

Penetapan harga jual, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan.²

Menurut para ulama Fiqh dalam kondisi apapun penetapan atau pematokan harga yang dilakukan oleh pihak pemerintah merupakan suatu kezaliman. Karena melonjaknya harga di pengaruhi oleh tingginya permintaan maupun faktor alam dan segala bentuk campur tangan pemerintah mengenai penetapan harga tidak di perbolehkan. Jika pemerintah ikut campur tangan dalam penetapan harga ini berarti pemerintah telah berbuat zalim kepada para pihak yang melakukan jual beli yang mengakibatkan rusaknya mekanisme pasar yang sehat.³

¹ Ahmad Syafii Dkk, *Ekonomi Mikro*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 15

² *Ibid.*, 42

³ *Ibid.*, 3

Mekanisme penetapan harga yaitu suatu proses dimana harga memainkan peran kunci dalam mengarahkan kegiatan produsen dan konsumen terhadap penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) barang dan jasa.⁴ Mekanisme penetapan harga yang tepat menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli sehingga tidak ada pihak yang terzalimi. Pendapat ini seperti yang diungkapkan Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: “Penentuan harga mempunyai dua bentuk; ada yang boleh dan ada yang haram. Penentuan harga oleh pemerintah (*tas’ir*) ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan”.

Dalam mekanisme penetapan harga produsen harus mempertimbangkan banyak faktor, agar harga yang ditentukan pelaku usaha tersebut dapat diterima oleh konsumen dan pada akhirnya konsumen tetap melakukan pembelian terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk jasa yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas, jasa dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.⁵

Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya jika suatu barang memiliki harga yang terlalu mahal dapat menyebabkan barang menjadi kurang laku. Sebaliknya jika suatu barang dengan terlalu murah, maka keuntungan yang diperoleh menjadi berkurang. Penetapan harga yang dilakukan penjual akan mempengaruhi pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau

⁴ Ahmad Syafii Dkk, *Ekonomi Mikro*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 15

⁵ Agus Surya Bharmawan Dan Naufal Hanif, *Manajemen Pemasaran Jasa Strategi, Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan*, (Surabaya: Scipindo Media Pustaka, 2022), 40

bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran.⁶ Hal ini juga terjadi pada komoditi getah karet dimana para agen masih memegang kendali terhadap harga karet petani rakyat. Karena para Petani masih bergantung kepada agen/pembeli. Sehingga para agen dapat memberikan harga dengan seenaknya, yang membuat petani karet tidak dapat berbuat apa-apa. Tentu hal ini sangat merugikan petani, selain pendapatan yang berkurang petani juga enggan untuk merawat kebun karetnya dengan baik.⁷

Sedangkan mekanisme penetapan harga ditinjau dari etika bisnis yaitu berbagai perilaku etis dalam Islam disebut dengan akhlak Al islamy yang dikemas melalui nilai-nilai syariah yang lebih mendahulukan halal maupun haram.⁸ Etika bisnis Islam yaitu sekumpulan peraturan yang melaksanakan usaha seperti jika pedagang harus mengetahui larangan namun yang dianjurkan sebab dalam Al-quran pedagang tidak boleh mengurangi timbangan harus sesuai. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT, dalam Al-Qur'an Surat Al-Isra' ayat 35 yaitu:⁹

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطِ الْمُسْتَقِيمِ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

⁶ M Hendri Kurniawan, Analisis Metode Penetapan Harga Pada Komoditi Karet terhadap Kesejahteraan Petani Karet Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada petani karet Di Desakemaloabung), (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2019) 23

⁷ M. Taufiqur Rahman "Tengkulak Masih Kendalikan Harga Karet Petani" Dalam <https://M.Bisnis.Com/Amp/Read/20130624/99/146908/Tengkulak-Masih-Kendalikan-Harga-Karet-Petani>, Diunduh Pada 03 Juli 2022

⁸Neni Hardianti Dan Ayi Yunus Rusyana, "Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses Dalam Perspektif Maqashid Syariah", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2021, 515

⁹ QS. Al-Isra' (17): 35

Artinya: *“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan timbangan yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya. “*

Berdasarkan ayat diatas dengan tegas melarang orang memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan batil, artinya tidak ada haknya. Memakan harta sendiri dengan jalan batil ialah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta orang lain dengan jalan batil ada berbagai caranya, seperti pendapat Suddi, memakannya dengan jalan riba, judi, menipu dan menganiaya. Menurut Hasan dan Ibnu Abbas memakan harta orang lain dengan tidak ada penggantian. Termasuk juga kedalam jalan batil ini segala jual beli yang dilarang syara', yang tidak termasuk ialah jalan perniagaan yang saling "berkeridhaan" (suka sama suka) di antaramu yakni kedua pihak.

Dari tafsiran ayat diatas, perniagaan atau bisnis harus dilakukan suka sama-sama suka, dimana telah diatur dalam al-quran sebagaimana mestinya diharapkan dapat melakukan sesuai dengan yang diperintahkan dan menjauhi laranga-larangannya. Melakukan penjualan dengan suka sama- sama suka dan tidak memakan harta orang lain dengan cara yang batil serta memberikan dapat memberikan keadilan yang sama. Berbicara tentang sektor pertanian terutama perkebuanan karet. Diketahui bahwa Indonesia adalah negara agraris yang memiliki bermacam-macam sumber daya alam dan sangat berlimpah yang digunakan dalam memenuhi kebutuhan hidup. Tanaman Karet merupakan komoditi unggulan bagi negara dalam kegiatan ekspor.¹⁰

¹⁰ Neni Hardianti Dan Ayi Yunus Rusyana, "Etika Bisnis., 515

Peneliti melakukan penelitian di Desa Banjar Rejo Dusun 1, RT 05 RW 01, Kecamatan Way Pengubuan Lampung Tengah merupakan salah satu daerah dimana mayoritas mata pencaharian masyarakat adalah sebagai petani salah satunya yaitu petani karet. Jumlah petani karet yang ada di Desa Banjar Rejo adalah 22 petani karet dengan 1 agen atau pembeli karet. Dalam hal ini peneliti akan melakukan penelitian di Desa Banjar Rejo kecamatan Way Pengubuan Lampung Tengah.

Alasan peneliti memilih lokasi tersebut sebagai tempat atau wilayah tersebut dianggap strategis sebagai penelitian mengenai mekanisme harga karet dimana, mayoritas Desa tersebut adalah petani karet. Petani Desa Banjar Rejo memiliki lahan yang cukup luas. Semakin luas lahan akan semakin banyak pendapatan yang diperoleh. Untuk ukuran lahan $\frac{1}{2}$ Hektar dapat menghasilkan getah karet berkisar 100 kg sampai 130 kg perminggu. Sedangkan untuk $\frac{1}{4}$ Hektar berkisar 50 kg sampai 60 kg perminggu.¹¹

Mekanisme penetapan harga pada jual beli getah karet di Dusun 1 Banjar Rejo yaitu harga getah karet mengikuti agen. Dimana agen memberikan perbedaan harga pada setiap kualitas getah karet. Hal ini dilihat dari kualitas getah yang dihasilkan oleh petani karet. Dalam menentukan harga agen/pembeli menetapkan harga dengan menggunakan 3 tingkatan kualitas getah. Dimana kualitas 1 untuk karet yang dijual satu bulan sekali, kualitas 2

¹¹ Imam Ahmad, Agen, Wawancara Pada 13 Juni 2022

untuk karet yang dijual satu minggu sekali dan kualitas 3 untuk karet yang dijual setiap harinya.¹²

Penentuan harga sudah disepakati antara petani dengan agen. Sedangkan untuk penentuan harga agen melihat dari kualitas kadar air dalam getah karet. Semakin sedikit kadar air dalam getah karet akan semakin mahal. Berikut ini penetapan harga sesuai dengan kualitas getas karet:

Tabel 1.1
Harga Karet Berdasarkan Kualitas (Kadar Air)

No.	Kualitas	Harga per kg
1.	Kualitas 1	Rp.8.600
2.	Kualitas 2	Rp. 9.200
3.	Kualitas 3	Rp. 10.000

Dari table diatas dapat dijelaskan bahwa kandungan air kualitas 1 banyak akan diberi harga Rp. 8.600 per kg, kualitas 2 dengan kadar air cukup banyak diberi harga Rp. 9.200 per kg, dan kualitas 3 dengan kandungan air yang sedikit diberi harga Rp. 10.000 per kg. Hal ini disebabkan semakin banyak kadar air semakin berbobot pula getah karet yang dihasilkan.¹³

Pengambilan keuntungan yang dilakukan oleh agen atau Bapak Imam menggunakan system oper nota. Dimana beliau juga menyetorkan karet kepada agen lainnya yang dilakukan 2 kali nota dalam satu minggu yaitu pada hari Rabu dan hari Minggu. Dalam satu kali nota biasanya beliau dapat menyetorkan 2-3 Ton getah karet, untuk satu Ton keuntungan yang didapat

¹² *Ibid*

¹³ *Ibid*

berkisar Rp. 250.000 dengan harga karet Rp. 8.600, Rp. 300.000 dengan harga karet Rp. 9.000.¹⁴

Penetapan harga yang berikan oleh agen telah disepakati oleh petani karet. Akan tetapi Bapak Sarmono, Bapak Tobroni dan Bapak Rifa'I menjelaskan untuk harga pada kualitas 2 dan kualitas 3 mereka menyetujuinya. Akan tetapi mereka kurang setuju penetapan harga pada kualitas 1 sebab dianggap harganya terlalu rendah. Sebagai petani mereka juga mengharapkan harga yang sesuai dengan apa yang dilakukan yaitu harus menyadap getah karet setiap harinya.¹⁵

Hal inilah yang mendasari apakah penetapan harga karet berdasarkan kualitas sesuai dengan Etika Bisnis Islam, dimana dalam penetapan harga terdapat ketidak sesuaian dengan Etika Bisnis Islam dimana dalam menetapkan harga tidak sesuai dengan waktu dan tenaga yang dikeluarkan. Oleh karena itu, peneliti ingin melihat apakah mekanisme penetapan harga karet di Dusun 1 Banja Rejo Kecamatan Way Pengubuan Lampung Tengah sudah sesuai dengan Etika Bisnis Islam.

Berdasarkan masalah yang telah disebutkan diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai **“MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM.**

B. Pertanyaan Penelitian

¹⁴ *Ibid*

¹⁵ Jailani, Sarmono, Sabar Dan Tobroni Petani Karet, Wawancara Pada 01 Juli 2022

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dapat dirumuskan sebagai berikut: Bagaimana Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmu pengetahuan dengan menambah khazanah penelitian tentang mekanisme penetapan harga komoditi karet sehingga dapat digunakan sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya

2. Manfaat Praktis

- a. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pemerintah berupa informasi harga komoditi karet yang terjadi di petani karet agar dapat membantu memberikan kebijakan yang lebih baik.
- b. Hasil penelitian diharapkan memberikan manfaat bagi petani karet dan agen atau tengkulak karet berupa informasi tentang penetapan harga jual komoditi karet dalam tinjauan Etika Bisnis Islam.

3. Penelitian Relevan

Pada bagian penelitian relevan ini memuat secara sistematis mengenai hasil penelitian yang terkait dengan persoalan yang dikaji, dengan demikian akan terlihat fondasinya dan dapat dilihat pula perbedaan yang ingin dicapai:

- a. Penelitian dilakukan oleh Elvan Firmansyah dengan judul Mekanisme Penetapan Harga Di Rumah Makan Rama Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam.¹⁶

Terdapat persamaan pada penelitian sekarang dan penelitian terdahulu yaitu sama-sama meneliti tentang Mekanisme Penetapan Harga. Adapun perbedaannya, penelitian terdahulu menggunakan Teori Jual Beli, Mekanisme Penetapan Harga dan Etika Bisnis Islam, lokasi yang digunakan pada Rumah Makan Rama, subjek penelitian pada pemilik, karyawan dan konsumen Rumah Makan Rama. Sedangkan untuk penelitian sekarang melakukan pengurangan teori pada teori Jual Beli, lokasi yang diteliti yaitu Desa Banjar Rejo Dusun 1 dan subjek penelitian pada agen dan petani karet.

- b. Penelitian dilakukan oleh Yoppi Kusumajati tentang Mekanisme Penetapan Harga Sayuran Perspektif Etika Bisnis Islam.¹⁷

Terdapat persamaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu tentang Mekanisme Penetapan Harga. Adapun perbedaannya, penelitian terdahulu memilih lokasi penelitian di pasar

¹⁶Elvan Firmansyah, Mekanisme Penetapan Harga Di Rumah Makan Rama Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam, (Skripsi IAIN Metro Lampung, 2018)

¹⁷Yoppi Kusumajati, Mekanisme Penetapan Harga Sayuran Perspektif Etika Bisnis Islam, (Skripsi IAIN Metro Lampung, 2020)

Cendrawasih Kota Metro, yang menjad subjek penelitian yaitu penjual dan konsumen di Pasar Cendawasih Kota Metro. Sedangkan penelitian sekarang memilih lokasi penelitian di Desa Banjar Rejo Dusun 1 dan subjek penelitian pada agen dan petani karet.

- c. Penelitian Yang Dilakukan Oleh Via Varidhotul Islamiyah tentang Strategi Penetapan Harga Dalam Perspektif Bisnis Islam.¹⁸

Terdapat persamaan dalam penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu sama-sama meneliti tentang penetapan harga. Adapun perbedaannya, penelitian terdahulu menggunakan strategi penetapan harga sebagai variable bebasnya, teori yang digunakan penetapan harga, lokasi penelitian di Way Jepara, subjek penelitian yaitu pemilik toko tabung gas LPG dan konsumen. Sedangkan penelitian sekarang menggunakan teori mekanisme penetapan harga, lokasi yang diteliti yaitu Desa Banjar Rejo Dusun 1 dan subjek penelitian pada agen dan petani karet.

¹⁸Via Varidhotul Islamiyah Tentang Strategi Penetapan Harga Dalam Perspektif Bisnis Islam, (Skripsi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2017)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Mekanisme Penetapan Harga

1. Pengertian Mekanisme Penetapan Harga

Mekanisme Penetapan Harga yaitu suatu proses dimana harga memainkan peran kunci dalam mengarahkan kegiatan produsen dan konsumen terhadap penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) barang dan jasa.¹ Maka adanya kekuatan penawaran dan permintaan akan terbentuk harga pasar. Harga bermakna sebagai nilai tukar. Harga terbentuk ketika terjadi pertemuan antara permintaan dan penawaran.²

Jadi mekanisme penetapan harga merupakan sistem yang di pakai suatu perusahaan dalam penentuan nilai suatu jasa maupun produk sesuai dengan sasaran pasar dengan memperhatikan modal yang keluar dan keuntungan yang akan didapat.

Menurut William J. Stanton harga adalah nilai yang disebutkan dalam rupiah dan sen atau mendium moneter lainnya sebagai alat tukar. Artinya nilai yang dapat dipersamakan dengan jumlah uang yang akan dibayarkan kepada penjual. Sedangkan menurut Siswanto Sutojo harga merupakan sejumlah uang yang ditentukan sebagai imbalan barang atau

¹ Ahmad Syafii Dkk, *Ekonomi Mikro*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 15

²Bachrudin Sjaroni, Noveria Dan Edi Djunaedi, *Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 44

jasa yang diperdagangkan dan sesuatu yang lain guna memuaskan konsumen.³

Dari pengertian harga di atas dapat disimpulkan bahwa harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang dapat diukur dengan sejumlah medium moneter yang diberikan sebagai imbalan dari suatu barang atau jasa yang diperoleh guna memenuhi kepuasan konsumen.

Menurut Bannock komoditas dalam pengertian ekonomi adalah suatu objek atau jasa yang memiliki nilai. Nilai suatu barang akan ditentukan karena barang itu mempunyai kemampuan untuk dapat memenuhi kebutuhan. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia komoditas merupakan barang dagangan utama, benda niaga, hasil bumi dan kerajinan setempat yang dapat dimanfaatkan sebagai ekspor. Atau bahan mentah yang dapat digolongkan menurut kualitas sesuai dengan standar perdagangan internasional.⁴

Dari pengertian komoditas di atas maka dapat di ambil kesimpulan bahwa komoditas merupakan suatu barang dagangan yang bersifat primer yang memiliki nilai dan dapat digolongkan sesuai dengan kualitasnya dan dapat dikatakan pula bahwa harga komoditas merupakan suatu imbalan yang ditetapkan atas suatu barang kebutuhan pokok yang memiliki nilai dan dapat digolongkan sesuai kualitasnya.

³ Sholikul Hadi, "Strategi Penetapan Harga Komoditas Dalam Perspektif Ekonomi Syariah," *Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, Vol. 1, No. 2, 2019, H. 196

⁴ Sholikul Hadi, "Strategi Penetapan Harga..."

Peranan Harga Harga memiliki dua peran utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peran alokasi dan peran informasi.⁵

- a. Peran alokasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya. Dengan demikian, adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan daya beli pada berbagai alternative yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki
- b. Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi di mana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi. Harga mempunyai peranan penting dalam keberhasilan pemasaran produk dan kelangsungan hidup perusahaan. Beberapa dari peranan tersebut adalah menjadi salah satu penentu jumlah permintaan produk, mempengaruhi daya saing produk dan perusahaan, mempengaruhi kemampuan perusahaan menembus segmen pasar, mempengaruhi kinerja distribusi produk dan implementasi program promosi penjualan.

⁵ *Ibid*

2. Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga

a. Strategi Bauran Pemasaran

Harga harus dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran yang lain, yaitu produk, promosi, distribusi.

b. Biaya

Biaya yaitu factor utama yang menentukan harga minimal yang harus di tetapkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Ada yang perlu dipertimbangan dalam menganalisis biaya terhadap strategi penetapan harga, yaitu:

- 1) Skala ekonomis yang tersedia bagi perusahaan
- 2) Resiko biaya tetap terhadap biaya variabel
- 3) Struktur biaya perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya.

c. Tujuan Pemasaran Perusahaan

Sebelum menetapkan harga perusahaan menetapkan strategi untuk produk. Jika perusahaan telah memilih pasar sasaran, menentukan posisi dan strategi bauran pemasaran dengan teliti maka strategi akan efektif.

d. Organisasi

Manajemen perlu memutuskan siapa dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan menangani masalah penetapan harga neburut caranya masing-masing. Pihak yang biasanya berpengaruh dalam penetapan harga yaitu manajer keuangan, manajer penjualan, manajer produksi dan akuntan.

Kekuatan pasar memiliki pengaruh besar terhadap konsekuensinya yang dikenal dengan bentuk pasar mulai dari pasar persaingan sempurna sampai pasar monopoli. Berikut ini jenis pasar berdasarkan strukturnya:⁶

a. Persaingan Pasar Sempurna

Dalam pasar persaingan sempurna, banyak penjual menjual produk standar ke banyak pembeli. Ada banyak penjual pasar homogen yang bisa keluar atau masuk pasar dengan bebas. Tidak ada hambatan untuk masuk dan perusahaan tidak dapat menghasilkan atas keuntungan normal dalam jangka Panjang. Pembeli dipasar persaingan sempurna akan menikmati informasi yang sempurna tentang produk atau layana. Karena semua produk di pasar merupakan substitusi satu sama lain, permintaan akan produk menjadi sangat elastis. Semua perusahaan adalah mengambil harga dan tidak memiliki kekuatan pasar.

b. Monopoli

Dalam monopoli suatu perusahaan adalah satu-satunya penjual dari jenis produk atau layanan yang berbeda. Produk tidak hanya disesuaikan dengan kategori khusus yang berbeda di bidangnya. Karena sifat unik produk, permintaan tetap tidak elastis dan perusahaan dapat menggunakan kekuatan penetapan harga yang ekstensif dan menghasilkan laba diatas laba normal. Industry ini dicirikan oleh hambatan masuk yang sangat tinggi, karena perusahaan

⁶ Robert Tua Siregar Dkk, Ekonomi Industry, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), H.

yang mungkin dilindungi oleh paten dan mobilitas factor tidak ada. Pembeli tidak dapat mengakses informasi yang sempurna dan dalam beberapa kasus deskriminasi harga. Perusahaan monopoli menikmati kekuatan pasar yang sangat tinggi, jika tidak absolut.

c. Persaingan Monopolistik

Persaingan monopolistik adalah suatu bentuk persainagn yang tidak sempurna dimana beberapa penjual menguasai pasar dengan mmeberdajan produknya melalui *branding* atau *kustomisasi*. Karena sifat-sifat tersebut, produk dipasar bukanlah pengganti yang sempurna satu sama lain dan penjual dapat menentukan harga. Namun dalam jangka Panjang permintaan menjadi elastis karena pengusaha pada akhirnya memodifikasi produknya agar sesuai dengan kebutuha pasar. Hambatan untuk masuk memang ada, akan tetapi mungkin rendah. Informasi yang sempurna tidak tersedia untuk pembeli dan penjual, ada ambiguitas yang dapat dimanfaatkan oleh pemain yang lebih berpengetahuan. Penjual dipasar monopolistic adlaah penentu harga dan memegang kekuasaan pasar.

3. Tujuan Penetapan Harga

Penetapan suatu harga jasa maupun produk tergantung pada penjual yang memasarkan produk atau tergantung pada tujuan suatu perusahaan. Machfoedz berpendapat bahwa, penetapan harga digunakan untuk mencapai target perusahaan, mengembangkan produk, meningkatkan produk serta agar mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan dan

meluaskan target pemasaran.⁷ Tujuan penetapan harga yaitu tujuan berorientasi pada volume, tujuan stabilisasi harga, tujuan berorientasi pada keuntungan, tujuan berorientasi pada citra, tujuan-tujuan lainnya.⁸ Maka dalam menetapkan harga bertujuan untuk:

- a. Mendapatkan keuntungan yang optimal dengan menetapkan harga yang kompetitif.
- b. Mempertahankan status quo dimana perusahaan mempunyai pasar tersendiri, maka adanya pengaturan harga yang tepat agar perusahaan dapat menetapkan pangsa pasar yang ada.
- c. Mempertahankan perusahaan. Dari laba yang di terima dapat dipakai untuk biaya operasional bagi perusahaan tersebut.
- d. Mengelola Return On Investment (ROI) perusahaan mengharapkan modalnya balik dari investasi yang ditanam maka penetapan harga yang tepat dapat mengembalikan modal.⁹

4. Langkah-Langkah Penetapan Harga

Menurut Mulyadi, metode dalam penentuan harga merupakan cara perhitungan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi.¹⁰ Menurut Kamaruddin mengatakan bahwa, biaya yaitu komponen penting yang di pertimbangkan dalam penentuan harga jasa maupun harga jual produk.

⁷Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran: Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran*, (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2020), 80

⁸Alexander Wirapraja Dkk, *Manajemen Pemasaran Perusahaan*, (Medan: Kita Menulis, 2021), 85

⁹Sisca, Dkk, *Pemasaran: Dasar Dan Konsep*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), 97

¹⁰Reza Woran, Ventje Ilat, Dan Lidia Mawikere, "Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD. Vanela", *Jurnal EMBA*, Vol.2 No.2, Juni 2014, 1661

Umumnya, harga jasa maupun jual produk ditentukan berdasarkan jumlah semua biaya ditambah dengan jumlah tertentu yang disebut dengan *markup*. Cara penentuan harga jual tersebut dengan pendekatan *cost-plus* (*cost plus approach*). *Cost Plus* merupakan nilai biaya tertentu ditambah dengan kenaikan (*mark up*) yang ditentukan. Dalam konsep ini terdapat dua pendekatan yaitu:

- a. Perhitungan harga pokok variable (*Variable costing*), merupakan seluruh biaya-biaya yang bersifat variabel. Seperti, biaya tenaga kerja, biaya bahan baku langsung, biaya umum administrasi variabel, biaya variabel dan administrasi variabel.
- b. Perhitungan harga pokok penuh (*full costing*). Terdapat biaya yang bersangkutan dengan pembuatan produk baik yang bersifat tetap atau variabel. Seperti: biaya overhead pabrik-tetap, upah langsung, bahan baku langsung, biaya overhead pabrik-variable.

B. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Bisnis merupakan suatu aktivitas yang dilakukan berulang dari pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, distribusi sampai ke tangan konsumen dalam bentuk barang atau jasa agar mendapatkan keuntungan.¹¹ Menurut Muhammad Saifullah etika bisnis merupakan seperangkat prinsip-prinsip etika yang membedakan antara baik dan buruk, harus,

¹¹Sri Mulyono, *Etika Bisnis Islam*, (NTB: Alliv Renteng Mandiri, 2021), 1

benar, salah dan prinsip-prinsip umum yang membernarkan seseorang untuk mengaplikasikan atas apa saja dalam berbisnis.¹²

Maka dapat disimpulkan bahwa, etika bisnis islam adalah aturan yang berkaitan dengan norma dan prinsip-prinsip umum yang ada di masyarakat agar memberikan rasa nyaman dan aman kepada pihak berbisnis yang di dalamnya terdapat aspek hokum, kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta.

2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Prinsip-prinsip bisnis berkaitan erat dengan sistem nilai yang dianut masyarakat. Sebaiknya umat islam dapat menggalli *inner dynamics* sistem etika yang berakar dalam pola keyakinan yang dominan. Karena ternyata banyak perusahaan besar dunia telah menyadari perlunya prinsip-prinsip yang lebih manusiawi seperti yang ajaran islam, sebagaimana telah dicontohkan oleh Rasulullah SAW.¹³

Rasulullah Saw tidak memperbolehkan melakukan pembatasan harga komoditi. Hal tersebut merupakan cerminan pemikiran yang mewakili konsep harga. Rasulullah Saw bersabda,

“Janganlah kamu menjual menyaingi penjualan saudaramu”. (HR. Bukhari, dari Abdullah bin Umar Ra).

Dalam hadits tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa, persaingan dalam menentukan harga di pasar harus berjalan dengan sehat, karena

¹²H. Fakhri Zamzam, *Etika Bisnis Islam Berbasis Keberkahan*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 2

¹³ Sholikul Hadi, Strategi Penetapan Harga Komoditas Dalam Perspektif Ekonomi Syariah, *Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, Vol. I, No. 2, 2019, 193

perang harga bisa menjadi bumerang bagi para penjual. Secara tidak langsung Rasulullah Saw telah mengajarkan kita tentang strategi harga, yaitu menyuruh kita untuk tidak bersaing dalam hal harga dalam artian perang harga, tetapi bersaing dalam hal lain seperti kualitas, pelayanan, dan nilai tambah dalam menentukan harganya.¹⁴

Rasulullah Saw yang hidup pada abad ketujuh masehi sudah mencanangkan sebuah kewajiban bagi pengusaha untuk tidak membingungkan konsumen. Ia memerintahkan pada para pengusaha untuk tegas dalam menentukan harga komoditas. Rasulullah Saw bersabda, *“Penjual harus tegas terhadap timbangan dan takaran.”* Rasulullah Saw bersabda, *“Menukar emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, jelai dengan jelai, kurma dengan kurma, dan garam dengan garam. Apabila barang yang ditukar itu berlainan jenis lakukanlah sesuka mu asal tunai.”*¹⁵

3. Ketentuan Umum Etika Bisnis Islam

Muhammad berpendapat bahwa, etika bisnis terdapat ketentuan umum dalam menjalankan bisnis, yaitu:

a. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Keseimbangan merupakan bisnis etis yang dijalankan dalam kegiatan ataupun entitas bisnis. Prakteknya dalam bisnis:

- 1) Penentuan harga berdasarkan mekanisme pasar yang normal.
- 2) Tidak melakukan kecurangan seperti dalam takaran dan timbangan.

¹⁴ Sholikul Hadi, Strategi Penetapan Harga Komoditas Dalam Perspektif.

¹⁵ *Ibid*

b. Kebebasan Berkehendak (*Free Will*)

Kebebasan diartikan sebagai bebas bertindak atau memilih berdasarkan etika sebaliknya. Sebagaimana di dalam Al-Quran Q.S Al-Kahfi ayat 29:

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسِطِ
فَتَقْعَدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Dan katakanlah (Muhammad), “Kebenaran itu datangnya dari Tuhanmu; barangsiapa menghendaki (beriman) hendaklah dia beriman, dan barangsiapa menghendaki (kafir) biarlah dia kafir.” Sesungguhnya Kami telah menyediakan neraka bagi orang zalim, yang gejolaknya mengepung mereka. Jika mereka meminta pertolongan (minum), mereka akan diberi air seperti besi yang mendidih yang menghanguskan wajah. (Itulah) minuman yang paling buruk dan tempat istirahat yang paling jelek.¹⁶

Maka setiap muslim harus menyerahkan kehendaknya kepada Allah dan memilih jalan yang baik yang mendatangkan keridhaan Allah kepadanya. Aplikasinya dalam bisnis:

- 1) Menetapi kontrak
- 2) Konsep kebebasan lebih mengarah pada kerjasama bukan persaingan hingga mematikan usaha lain.

c. Kesatuan (*Unility*)

Kesatuan yaitu refleksi konsep tauhid yang memadukan seluruh aspek kehidupan baik sosial, ekonomi, politik budaya menjadi keseluruhan yang *homogeny*, teratur, konsisten.

¹⁶ Q.S Al-Kahfi ayat 29

- 1) Taat kepada Allah dan Rasull
- 2) Meninggalkan perbuatan yang tidak beretika terapkan untuk bersikap amanah
- 3) Terciptanya hubungan humoris, tidak ada unsur eksploitasi, dan saling ridha

d. Kebenaran (*Benevolence*)

Kebenaran berarti kejujuran dan kebajikan. Hal ini bagian dari niat, perilaku benar saat proses transaksi, proses pengembangan produk dan memperoleh keuntungan. Dalam pengaplikasiannya yaitu:

- 1) Memberikan kelonggaran waktu pada pihak terhutang dan jika memungkinkan mengurangi beban hutangnya.
- 2) Memberikan ZIS (Zakat, infak dan sedekah).

e. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Pertanggung jawab atas tindakan. Menurut Sayid Quthb yaitu tanggung jawab yang seimbang dalam segala bentuk dan keluarga antara individu dan masyarakat satu dengan lainnya. Pengaplikasiannya yaitu:

- 1) *Ecocomic return* bagi pemberi pinjaman modal harus dihitung berdasarkan perolehan keuntungan yang tidak dipastikan jumlahnya dan tidak bisa ditetapkan dulu sistem bunga. Islam melarang semua transaksi alegoris seperti sistem ijon, gharar, dan lainnya.
- 2) Upah harus sesuai UMR

4. Penetapan Harga dalam Islam

Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah SAW ke Madinah, maka beliau menjadi pengawas pasar (muhtasib). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami. Bukti autentik tentang hal ini adalah suatu hadis yang diriwayatkan oleh enam imam hadis sebagai berikut:¹⁷

Artinya: *“Manusia berkata saat itu, „Wahai Rasulullah harga (saat itu) naik, maka tentukanlah harga untuk kami“. Rasulullah SAW bersabda: „Sesungguhnya Allah adalah penentu harga, Ia adalah penahan, Pencurah, serta Pemberi rezeki. Sesungguhnya aku mengharapkan dapat menemui Tuhanku Diana salah seorang di antara kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta.”*

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli; dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual. Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (al-tas'ir), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.¹⁸

¹⁷ Supriadi Muslimin, Zainab, Dan Wardah Jafar, “Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam”, *Al-Azhar Journal Of Islamic Economics*, Vol. 2 No 1 2020, 6

¹⁸ *Ibid*

Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan Maqashid al-Syariah, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih Maqashid al-Syariah, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan). Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran.¹⁹

Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar.

Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain, mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari

¹⁹ *Ibid.*, 7

kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Ulama Zahariyyah, sebagian ulama Malikiyah, sebagian ulama Syafiiyah, sebagian ulama Hanabilah dan imam Asy-Syaukani menyatakan berdasarkan hadits di atas tersebut menyatakan walaupun kondisi apapun penetapan harga oleh pemerintah tidak dapat dibenarkan, jika dilakukan hukumnya haram.²⁰

Pematokan harga merupakan suatu kezoliman. Menurut mereka, baik harga itu melonjak tinggi yang disebabkan oleh tingginya permintaan, maupun ulah spekulasi maupun faktor alam, segala bentuk campur tangan pemerintah dalam penetapan harga tidak boleh. Apabila pemerintah ikut campur tangan dalam penetapan harga komoditi, berarti unsur penting dari jual beli yaitu antaradinda masing-masing pihak akan hilang. Mazhab Hambali dan Syafi'i menyatakan bahwa Negara tidak mempunyai hak untuk menetapkan harga.

Dalil yang dijadikan pegangan adalah hadis riwayat Anas Ibnu Malik di atas. Jumhur ulama berpendapat penetapan harga oleh pemerintah hukumnya haram berdasarkan hadits riwayat Anas di atas. Namun, Ibnu Taimiyah menolak jumhur ulama yang mengharamkan secara mutlak penetapan harga tersebut. Sejumlah ahli fiqih Islam mendukung kebijakan pengaturan harga, walaupun baru dilaksanakan dalam situasi genting dan menekankan perlunya kebijakan harga yang adil. Pada masa kenabian dalam dunia perdagangan Arab menjadi kesepakatan bersama bahwa

²⁰ *Ibid*

tingginya rendahnya permintaan terhadap komoditas ditentukan oleh harga yang bersangkutan yang mana jika tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan bila tersedia banyak barang maka harga akan menjadi murah.²¹

5. Indikator Penetapan Harga

Menurut Kotler dan Armstrong ada 4 indikator yang menentukan atau mencirikan harga yaitu:²²

a. Keterjangkauan Harga

Keterjangkauan harga merupakan daya beli konsumen atas harga yang ditetapkan oleh produsen.

b. Kesesuaian Harga dengan Kualitas Produk

Harga yang ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan kualitas dari produk yang dijual.

c. Daya Saing Harga

Daya saing harga yaitu bagaimana perbandingan harga produk dengan produk pesaing.

d. Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Manfaat dari produk yang dijual oleh perusahaan, sesuai dengan produk yang didapatkan oleh konsumen.

²¹Supriadi Muslimin, Zainab, Dan Wardah Jafar, "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam", *Al-Azhar Journal Of Islamic Economics*, Vol. 2 No 1 2020, 6

²² Aprilia Dewi Ratnasari Dan Harti, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Djawi Labistro Coffee And Resto Surabaya, "Ttp" Tnp" Tt", 4

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif latar belakang, keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi ada lembaga tersebut. Pada penelitian ini peneliti melakukan observasi yang berkaitan dengan Mekanisme Penetapan Harga Karet Oleh Agen Petani Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam, agar mendapatkan gambaran yang lebih akurat tentang situasi di wisata tersebut.¹

Berdasarkan pengertian di atas, maka penelitian ini akan menguraikan keadaan yang terjadi dengan jelas dan terperinci, yaitu mencari dan memaparkan pengetahuan yang didapat untuk melihat fokus masalah yang ditentukan yakni Mekanisme Penetapan Harga Karet Oleh Agen Petani Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif adalah suatu metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang berlangsung saat ini atau saat yang lampau.

¹J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jemis, Karakteristik Dan Keunggulannya*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2010), H. 9

Penelitian ini tidak mengadakan manipulasi atau perubahan pada variabel-variabel bebas, tetapi menggambarkan suatu kondisi apa adanya.²

Berdasarkan pengertian di atas, dapat diketahui bahwa deskriptif adalah menggambarkan atau menguraikan secara lengkap, rinci, jelas, dan sistematis dengan menggunakan metode agar terjawab suatu masalah mengenai Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah.

B. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini. Sumber data penelitian tersebut adalah:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan dan secara langsung dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dengan penelitian deskriptif dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa survei ataupun observasi.

Dalam penelitian ini peneliti mengambil sampel dengan menggunakan teknik *Informan* artinya sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian. Teknik penelitian ini tidak menekankan pada jumlah atau keterwakilan, tetapi lebih kepada kualitas informasi, kredibilitas dan kekayaan informasi yang dimiliki informan atau partisipan. Sumber

²Amiramri, Et Al, *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Penerapannya*, Edisi Pertama (IPB Press, 2009) Cetakan Pertama, Juni 2009, 18

penelitian data primer yaitu Imam Ahmad sebagai agen atau tengkulak, Jailani, Sarmono, Sabar dan Tobroni sebagai petani karet. Dalam menentukan narasumber, peneliti menetapkan beberapa kriteria sebagai berikut:

- a. Bersedia diwawancarai
- b. Petani yang memiliki lahan paling luas
- c. Petani yang memiliki lahan paling sedikit
- d. Petani yang melakukan sadap karet paling lama
- e. Petani yang melakukan sadap karet paling baru

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau dokumen. Biasanya data sekunder telah tersusun dalam bentuk dokumen. kedua dari data yang kita butuhkan. Sumber data sekunder dalam penelitian ini yaitu:

- a. Buku-buku yang berhubungan dengan persoalan yang angkat salah satunya Tengku Firli Musfar. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran: Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Media Sains Indonesia. 2020.
- b. Jurnal dan penelitian-penelitian terdahulu salah satunya Reza Woran, Ventje Ilat, dan Lidia Mawikere. "Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD. Vanela". *Jurnal EMBA*, Vol. 2 No. 2. 2014.

- c. Dokumentasi berupa dokumen atau foto sebagai pendukung dalam penelitian ini yang terdapat pada table 1.1.

C. Teknik Pengumpulan Data

Setelah ditemukan sumber data yang akan digunakan kemudian dilakukan pengumpulan data. Data penelitian dikumpulkan sesuai dengan rancangan penelitian yang telah ditentukan. Data tersebut diperoleh dengan jalan pengamatan, percobaan atau pengukuran gejala yang diteliti. Pengumpulan data yang dapat dilakukan dengan berbagai model berikut:

1. Wawancara

Wawancara (*interview*) dilakukan untuk mendapatkan informasi, yang tidak dapat diperoleh melalui observasi atau kuesioner. Oleh karena itu, peneliti harus mengajukan pertanyaan kepada partisipan. Pertanyaan sangat penting untuk menangkap persepsi, pikiran, pendapat, perasaan orang tentang suatu peristiwa, fakta atau realita. Dengan mengajukan pertanyaan peneliti masuk dalam alam berpikir orang lain, mendapatkan apa yang ada dalam pikiran mereka dan mengerti apa yang mereka pikirkan karena persepsi, perasaan, pikiran orang sangat berarti, dapat dipahami dan dapat dieksplisitkan dan dianalisis secara ilmiah.³

Teknik wawancara yang peneliti gunakan ialah wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin merupakan kombinasi antara wawancara bebas dan wawancara secara terpimpin, artinya meskipun dilaksanakan secara bebas namun arahnya jelas meskipun luwes atau

³Muh. Fitrah Dan Luthfiah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas Dan Studi Kasus*, (Jawa Barat: CV. Jejak, 2017), H. 30

fleksibel. Keluwesan yang dimaksud adalah keterampilan pewawancara dalam memanipulasi kondisi orang yang diwawancarai yang terlalu formal. Wawancara yang dimaksud disini adalah terkait dengan pengumpulan data yang akurat untuk keperluan proses pemecah masalah tertentu. Metode ini digunakan agar peneliti dapat memecahkan berbagai pertanyaan yang muncul mengenai Mekanisme Penetapan Harga Karet Oleh Agen Petani Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditunjukkan pada subyek penelitian, namun melalui dokumen. Dokumentasi merupakan salah satu teknik dalam pengumpulan informasi yang pada dasarnya digunakan untuk mengikuti informasi otentik.⁴

Dokumen yang digunakan dapat berupa buku harian surat, laporan, notulen rapat catatan kasus dalam pekerjaan dan dokumentasi lainnya. Dokumentasi ini biasanya informasi yang tidak dipublikasikan secara umum, tetapi boleh diketahui oleh pihak tertentu.

Dokumentasi ini digunakan dalam penelitian ini agar suatu data permasalahan baik itu yang bersumber dari laporan, surat berharga maupun data yang tidak boleh dipublikasikan dapat diketahui dan akan mempermudah dalam meneliti permasalahan tentang Mekanisme Penetapan Harga Karet Oleh Agen Petani Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam.

⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Peinka Cipta, 2010), 202

3. Observasi

Metode observasi disebut juga sebagai metode pengamatan, yaitu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan informasi yang disaksikan selama penelitian dengan cermat dan sistematis secara langsung dan tidak langsung.⁵ Metode observasi dibagi menjadi dua yaitu observasi partisipan dan non partisipan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi non partisipan, yaitu peneliti hanya mengamati secara langsung keadaan objek, tetapi peneliti tidak aktif dan ikut serta secara langsung. Observasi dilakukan dengan responden dan melakukan pengamatan penuh terhadap objek penelitian untuk memperoleh informasi tentang peristiwa dilapangan, sehingga peneliti mendapatkan bukti-bukti valid untuk laporan yang akan diajukan.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses bagaimana data diatur, mengorganisasikan apa yang ada kedalam sebuah pola, kategori, dan suatu urutan dasar penelitian untuk menganalisis data secara keseluruhan baik data berupa gambar, maupun teks.

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan peneliti adalah teknik analisis kualitatif, yaitu pengumpulan data deskriptif berupa tertulis, lisan atau data lainnya. Proses analisis data dimulai dari menelaah seluruh data yang ada dari berbagai sumber, yaitu wawancara dan

⁵Uhar Suharsaputra, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Tindakan*, 1 Ed. (Bandung: PT Refika Aditama, 2012), 209

dokumentasi. Setelah dipelajari dan ditelaah, maka langkah selanjutnya yaitu memilih dan mengambil data-data mana saja yang dibutuhkan. Data- data yang telah dipilih kemudian dikategorisasikan sehingga tersusun secara sistematis.

Analisis data di sini berarti mengatur secara sistematis bahan hasil wawancara dan observasi, menafsirkannya dan menghasilkan suatu pemikiran, pendapat, teori atau gagasan yang baru. Inilah yang disebut hasil temuan atau *findings*. Metode kualitatif bersifat induktif yaitu mulai dari fakta, realita, gejala, masalah yang diperoleh melalui suatu observasi khusus. Dari realita dan fakta yang khusus ini kemudian peneliti membangun pola-pola umum. Induktif berarti bertitik tolak dari yang khusus ke umum.

Metode dalam berpikir menggunakan cara berpikir induktif, dalam pengertian induktif, adalah penelitian yang akan menjelaskan suatu penelitian berdasarkan fakta-fakta secara khusus dengan peristiwa-peristiwa yang konkrit, baik yang ditarik generalisasi maupun kesimpulan yang bersifat umum. Sedangkan deduktif adalah suatu bentuk penelitian yang bersifat umum dan berangkat dari suatu pengetahuan yang didasarkan pada pengetahuan umum tersebut.⁶

Bedasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisa data, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut di analisa dengan menggunakan cara berfikir induktif dimulai dari informasi mengenai Mekanisme Penetapan Harga Karet Oleh Agen Petani Ditinjau Dari Perspektif

⁶Masri Singarimbun Dan Sofyan Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 1981), 263

Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan,
Kab. Lampung Tengah).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Dusun 1 Banjar Rejo

1. Sejarah Dusun 1 Banjar Rejo

Way Pengubuan adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah, Lampung, Indonesia. Kecamatan Way Pengubuan pada awal terbentuk memiliki 6 Kampung, yang terdiri dari:¹

- a. Kampung Banjar ratu
- b. kampung Tanjung ratu Ilir
- c. kampung Candi Rejo
- d. kampung banjar Kerta Rahayu
- e. Kampung Purnama Tunggal
- f. Kampung Lempuyang bandar

Kemudian Terjadi Pemekaran kampung Banjar ratu menjadi 2 Kampung yaitu kampung Banjar Ratu dan Kampung Banjar Rejo. Kampung/ Desa Banjar Rejo sendiri dibentuk pada tahun 2004 dengan jumlah tanah bersertifikat \pm 1023 buah, luas \pm 600 Ha. Sedangkan luas tanah kas desa \pm 1 Ha. Jumlah total penduduk 3.381 Jiwa, 1.008 KK, dengan total penduduk laki-laki 1.733 jiwa dan perempuan 1.645 jiwa.²

¹ https://id.wikipedia.org/wiki/Way_Pengubuan,_Lampung_Tengah, Way Pengubuan, Lampung Tengah, diakses pada 12 Desember 2022

² Dokumen Desa Banjar Rejo, diakses pada 11 Desember 2022

2. Letak Geografis Dusun 1 Banjar Rejo

Batas-batas Desa Banjar Rejo adalah sebagai berikut:³

- a. Sebelah Utara : Banjar Ratu
- b. Sebelah Selatan : Anak Tuha Dan Sulusuban
- c. Sebelah Barat : Tulung Singkip
- d. Sebelah Timur : Sulusuban

Kondisi ekonomi masyarakat Desa Banjar Rejo mayoritas non formal seperti pegawai swasta, wiraswasta atau pedagang, petani, tukang, buruh tani, serabutan dan bahkan masih ada yang bersetatus pencari kerja. Sedangkan untuk mata pencaharian formal seperti PND, TNI atau Pori dan Pensiunan. Dilihat dari jenis pekerjaan yang ada terdapat perbedaan tentang penghasilan yang didapat sehingga terbagi kedalam beberapa kategori dari yang pendapatan sangat rendah sampai sangat tinggi. Berikut ini jenis mata pencaharian dan jumlah masyarakat yang melakukan pekerjaan di Desa Banjar Rejo:⁴

Table 4.1
Mata pencaharian Desa Banjar Rejo

No	Pekerjaan	Jumlah
1.	Karyawan PNS	17 orang
2.	TNI/Polri	1 orang
3.	Swasta	52 orang
4.	Wiraswasta/pedagang	75 orang
5.	Petani	1.537 orang
6.	Tukang	44 orang
7.	Buruh tani	419 orang
8.	Pensiunan	2 orang
9	Lainnya	126 orang
10	Pencari kerja	22 orang

³ *Ibid*

⁴ M. Nasikin, Selaku Kepala Desa Banjar Rejo. Wawancara Pada 05 Desember 2022

Dari table 4.1 dapat dijelaskan bahwa mata pencaharian yang terdapat di Desa Banjar Rejo Kec. Way Pengubuan terdapat 10 jenis mata pencaharian. Yang mana terbagi dalam 2 golongan yaitu pekerjaan formal dan non formal. Pekerjaan formal seperti karyawan PNS berjumlah 17 orang, TNI/Polri 1 orang, pegawai swasta 52 orang. Sedangkan untuk pekerjaan non formal terdiri dari wiraswasta/pedangang terdiri dari 75 orang, petani terdiri dari 1.537, tukang terdiri dari 44 orang, buruh tani terdiri dari 419 orang, pensiunan 2 orang, lainnya tau pekerja srabutan terdiri dari 126 orang, pencari kerja atau dapat dikatakan pengangguran 22 orang. Dari table diatas dapat dilihta bahwa mata pencaharian yang ada di Desa Banjar Rejo mayoritas pekerja non formal.⁵

3. Struktur Kepengurusan Dusun 1 Banjar Rejo

Table 4.2
Struktur Kepengurusan Dusun 1 Banjar Rejo

NO	NAMA	JABATAN
1.	M. Nasikin	Kepala Desa
2.	Muhammad Sodikin	Sekretaris Desa
3.	Wakidi	Perangkat Desa
4.	Asbani	Perangkat Desa
5.	Salam Muhayat	Perangkat Desa
6.	Awalin	Perangkat Desa
7.	Saryono	Perangkat Desa
8.	Parno	BPD

Dari table 4.2 dapat dijelaskan struktur kepengurusan Dedsa Banjar rejo kec. Pengubuan terdiri dari kepala desa yaitu Bapak M. Nasikin, sekretaris desa Bapak Muhammad Sodikin, perangkat desa yaitu Bapak

⁵ Dokumen Desa Banjar Rejo, diakses pada 11 Desember 2022

Wakidi, Bapak Asbani, Bapak Salam Muhayat, Bapak Awaln, Bapak Saryono dan Bapak Parno.⁶

4. Profil Petani Karet Dusun 1 Banjar Rejo

Usaha sadap karet merupakan salah satu mata pencaharian yang ada di Dusun 1 Banjar Rejo. Dari sekian ratus kepala keluarga yang melakukan sadap karet diantaranya Tobroni, Maryono, Sabar dan Sarmono. Mereka menjelaskan bahwa melakukan sadap karet sebab pada mulanya harga karet yang tinggi sehingga mereka tertarik untuk menjadi petani karet.⁷ Berikut ini profil dari masing-masing petani karet dan agen di Dusun 1 Banjar Rejo:

a. Imam Ahmad

Imam Ahmad merupakan salah satu agen yang ada di Desa Banjar Rejo dengan 2 karyawannya yaitu ndiyo dan mol. Beliau menjalankan usaha sebagai agen karet dari tahun 2015 hingga saat ini. Beliau memulai usahanya sebab melihat peluang yang ada yaitu menjadi agen karet. Karena para petani karet yang menjual getah karetnya harus kedesa lain yaitu di Desa Donoarum yang jarak tempuhnya lumayan jauh. Selain menjadi agen karet beliau juga seorang petani karet, petani singkong dan petani padi.⁸

⁶ *Ibid*

⁷ Tobroni, Maryono, Sabar Dan Sarmono Selaku Petani Karet, Wawancara Pada 03 Desember 2022

⁸ Imam Ahmad, Selaku Agen Getah Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

b. Tobroni

Tobroni merupakan salah satu petani karet dengan jumlah anggota 5 orang yang terdiri dari suami, istri dan 3 orang anak, anak pertama berada dipondok, anak kedua dan ketiga masih anak-anak dan balita. Beliau tergolong petani karet yang baru jika dibandingkan dengan petani lainnya, luas lahan karet yang dimiliki yaitu ¼ hektar. Dengan luas lahan tersebut menghasilkan getah karet kurang lebih 30 Kg perminggunya, dengan harga Rp. 6.200 perkg. Tidak hanya seorang petani beliau mencari pekerjaan tambahan sebagai kuli bangunana dan tani singkong.⁹

c. Maryono

Maryono merupakan petani karet dengan jumlah anggota keluarga 5 anggota keluarga 5 anggota keluarga terdiri dari suami, istri dan 3 orang anak, anak pertama dan anak kedua sudah menempuh Pendidikan dan anak ketiga masih balita. Beliau termasuk petani yang memiliki lahan paling luas di Dusun 1 Banjar Rejo yaitu 1 hektar. Dengan luas lahan karet tersebut penghasilan getah karet yang didapat berkisar 80-90 Kg perminggunya dengan harga Rp. 6.000. Selain petani karet beliau juga memiliki pekerjaan sampingan sebagai petani singkong.¹⁰

d. Sabar

Sabar merupakan petani karet dengan jumlah anggota keluarga 4 orang yang terdiri dari suami, istri dan 2 orang anak, anak pertama

⁹ Tobrono, Selaku Petani Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

¹⁰ Maryono, Selaku Petani Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

sudah bekerja dan anak kedua masih menempuh Pendidikan ditingkat SD. Beliau termasuk petani karet dengan luas lahan paling sedikit yaitu $\frac{1}{4}$ hektar. Dengan luas lahan karet tersebut penghasilan getah karet yang didapat berkisar 30 Kg perminggunya dengan harga Rp. 6.000. Selain petani karet beliau juga memiliki pekerjaan sampingan sebagai kuli cabut singkong dan petani singkong.¹¹

e. Sarmono

Sarmono merupakan petani karet dengan jumlah anggota keluarga 5 orang yang terdiri dari suami, istri dan 3 orang anak, anak pertama dan kedua sudah berumah tangga dan anak ketiga masih menempuh Pendidikan ditingkat SMP. Beliau termasuk petani karet yang paling lama dari petani karet yang ada di Dusun 1 Banjar Rejo dengan luas yaitu $\frac{1}{2}$ hektar. Dengan luas lahan karet tersebut penghasilan getah karet yang didapat berkisar 50-60 Kg perminggunya dengan harga Rp. 6.200. Selain petani karet beliau juga memiliki pekerjaan sampingan sebagai guru SD dan petani singkong.¹²

B. Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau dari Persepektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)

1. Mekanisme Penetapan Harga

Teori mekanisme diatas berdasarkan hasil wawancara dengan agen Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah agen

¹¹ Sabar, Selaku Petani Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

¹² Sarmono, Selaku Petani Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

dalam menetapkan harga agen akan mempertimbangkan modal yang dikeluarkan seperti biaya kuli, biaya transportasi dan modal awal. Sehingga rumus yang digunakan oleh agen yaitu total pendapatan dikurang total pengeluaran.¹³

Langkah-langka dalam mekanisme jual beli karet:

1. Petani karet akan mengumpulkan getah karet dengan cara di deres. Kemudian getah tersebut dikumpulkan 3-7 hari untuk dapat dipulung.
2. Jika para petani berniat menjual getah karet dengan kualitas satu biasanya hanya 1 hari sudah dapat dipulung, Ketika getah karet sudah tidak menetes lagi. Jika menjualnya dengan kualitas 2 atau kualitas 3 dapat dipulung 3-7 hari.
3. Setelah karet dipulung, agen akan mengambil getah karet yang sudah siap untuk ditimbang.
4. Kemudian agen menjual getah karet dari para petani ke lapak atau penampungan getah karet untuk dikirim ke pabrik sebagai bahan mentah pembuatan ban dan lain-lain.

Peranan Harga Harga memiliki dua peran utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peran alokasi dan peran informasi.¹⁴

¹³ Imam ahmad, Selaku Agen Getah Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

¹⁴ *Ibid*

a. Peran Alokasi dari Harga

Teori tersebut dalam pelaksanaannya agen tidak memiliki peranan lokasi dari harga, harga karet memiliki nilai jual yang sama tanpa membedakan jarak tempuh.

b. Peranan Informasi dari Harga

Agen menggunakan peranan informasi dari harga, dimana harga yang ditetapkan berdasarkan kualitas getah karet.

2. Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga

Peneliti menggunakan teori dari buku Robert Tua Siregar Dkk, yang berjudul *Ekonomi Industry* menetapkan bahwa terdapat 5 faktor yang mempengaruhi penetapan harga yaitu:¹⁵

a. Strategi Bauran Pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara dengan agen Di Dusun 1 Banjar Rejo yaitu Imam Ahmad, yang menjadi pertimbangan dalam penetapan harga pertama melakukan koordinasi dengan lapak tentang harga. Kemudian beliau disarankan oleh lapak untuk menetapkan harga dan keuntungan sesuai dengan modal yang dikeluarkan.

b. Biaya

Seperti yang telah peneliti bahas sebelumnya bahwasannya dalam menentukan harga adalah agen akan menghitung biaya-biaya pengeluaran seperti kuli, bensin, dan biaya lainnya dikurangi total

¹⁵ Robert Tua Siregar Dkk, *Ekonomi Industry*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), h

pendapatan. Sehingga usaha yang dijalakannya tidak mengalami kerugian dan tetap berjalan.

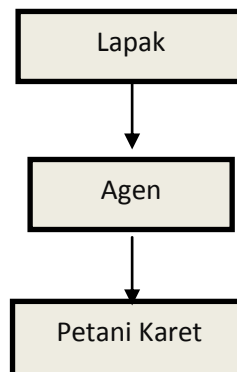
c. Tujuan Pemasaran

Dalam hal ini, berdasarkan hasil wawancara dengan agen di Dusun 1 Banjar Rejo tidak memiliki strategi tersendiri dalam mencari pelanggan. Karena beliau percaya bahwa rezeki sudah ada yang mengatur. Hingga saat ini bisa dikatakan pelanggan Bapak Imam sudah banyak dan sudah banyak yang mengenal beliau hingga para petani menjual getah karet kepada Bapak Imam.

d. Organisasi

Pengorganisian agen karet di Dusun 1 Banjar Rejo belum ada. Akan tetapi dapat diilustrasikan sebagai berikut:

Organisasi agen karet Dusun 1 Banjar Rejo



Dari bagan diatas dapat dijelaskan bahwa dalam mekanisme penetapan harga karet lapak karet menempati posisi paling atas. Jika dalam suatu organisasi dapat dikatakan sebagai pimpinan. Yang menempati posisi ke dua yaitu agen, dimana agen secara langsung

terjun kelapangan untuk membeli getah karet kepada petani karet. Yang menempati posisi ke tiga yaitu petani karet dimana petani karet menjadi sasaran atau konsumen para agen karet. dan karyawan ini yang membeli getah karet, agen sebagai atasan dan karyawan yang menjalankan perintah.

Selain faktor-faktor diatas dalam suatu mekanisme penetapan harga juga dibutuhkan suatu kekuatan pasar. Dimana kekuatan pasar memiliki pengaruh besar terhadap konsekuensinya yang dikenal dengan bentuk pasar mulai dari pasar persaingan sempurna sampai pasar monopoli.¹⁶

Persaingan pasar berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan menemukan bahwa persaingan pasar agen yang ada di Desa Banjar Rejo termasuk kedalam persaingan pasar sempurna. Dimana ada beberapa agen karet yang membeli getah karet para petani dan bebas untuk membeli dimana pun tempatnya. Akan tetapi biasanya para agen sudah memiliki langganannya masing-masing. Sehingga kemungkinan kecil terjadinya masalah perebutan pelanggan.

3. Tujuan Penetapan Harga

Berdasarkan hasil wawancara dengan imam ahmad, beliau mengungkapkan bahwa tujuan penetapan harga dilakukan untuk memperoleh keuntungan sebagai bentuk usaha untuk mencukupi kebutuhan keluarganya, memiliki pelanggan tetap, kemudian dari

¹⁶ *Ibid*

kuntungan tersebut untuk memutar modal usahanya agar terus berjalan, menetapkan harga secara matang agar modal bisa kembali lagi. Beliau menjelaskan lebih lanjut tujuan dilakukan penetapan harga adalah membantu para petani karet agar tau harga di lapak dan di agen harga yang ditetapkan sesuai dengan barangnya atau getah karet.¹⁷

Dari data yang diperoleh tujuan dilakukan penetapan harga agar tidak terjadi selisih paham antara harga di lapak, agen dan petani. Karena harga penetapan harga yang jelas merupakan salah satu syarat dari jual beli agar tidak terjadi kezholiman antara penjual dan pembeli.

4. Langkah-Langkah Penetapan Harga

Mekanisme atau langkah-langkah dalam menetapkan harga jual beli karet di setiap agen akan selalu berbeda-beda. Setiap agen akan memiliki pertimbangannya masing-masing, akan tetapi masih tetap mengikuti harga pasaran yang beredar. Sedangkan untuk agen karet di Dusun Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah menetapkan harga karet dengan langkah-langkah sebagai berikut:¹⁸

- a. Penentu harga karet pertama kali ditetapkan oleh Dinas Perkebunan dimana setiap masing-masing daerah memiliki kebijakan harga karet yang berbeda-beda.
- b. Dari Dinas Pertanian, lapak mengambil keuntungan dari para agen-agen di setiap desa.

¹⁷ Imam Ahmad, Selaku Agen Getah Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

¹⁸ *Ibid*

- c. Kemudian agen melakukan koordinasi dengan bos yang di lapak tentang berapa harga yang harus saya beli dari petani dan berapa harga yang dijual kelapak. Sehingga terjalin kesepakatan harga karet antara lapak, agen dan petani.
- d. Lapak memberikan harga kepada agen berdasarkan kualitas getah karet. Kualitas getah karet sendiri digolongkan kedalam 3 kualitas yaitu:

Table 4.3
Kualitas Getah Karet

No.	Kualitas	Keterangan	Harga
1.	Kualitas 1	Banyaknya kadar air	Rp. 6.300
2.	Kualitas 2	Cukup banyak kadar air	Rp. 6.800
3.	Kualitas 3	Sedikitnya kadar air	Rp. 7.400

Dari table diatas dapat dijelaskan bahwa kandungan air kualitas 1 yang banyak akan diberi harga Rp. 6.300 per kg, kualitas 2 dengan kadar air cukup banyak diberi harga Rp. 6.800 per kg, dan kualitas 3 Rp. 7.400. Berdasarkan hasil wawancara dengan agen karet peneliti dapat menjabarkan bahwa kandungan air yang sedikit diberi harga Rp. 7.400 per kg. Hal ini disebabkan semakin banyak kadar air semakin berbobot pula getah karet yang dihasilkan. Sehingga harga pun ikut berkurang. Untuk mendapat kualitas ketiga biasanya karet masuk kedalam waktu 2 minggu lebih atau sudah banyak yang kering.¹⁹

¹⁹ *Ibid*



Gambar 4.1 Kualitas 1



Gambar 4.2 Kualitas 2



Gambar 4.3 Kualitas 3

Dari Gambar 4.1 menunjukkan kualitas 1 yaitu yang memiliki kandungan yang air banyak. Gambar 4.2 menunjukkan kualitas getah karet 2 yaitu kandungan air cukup banyak. Gambar 4.3 menunjukkan kualitas karet 3 yaitu kadar air yang sangat sedikit.

Menurut para petani harga karet yang ditetapkan sudah sesuai dengan kualitas getah. Akan tetapi, jika berbicara tentang kinerja yang dilakukan belum sesuai. Dimana dalam memperoleh getah karet petani harus menyadap setiap harinya 5-6 hari baru bisa dipulung untuk dijual ke agen. Belum lagi tenaga yang dikeluarkan apa lagi getah karet sulit untuk didapat. Kami mengumpulkan getah karet setetes demi setetes hingga terisi penuh mangkok yang digunakan untuk menadahi getah karet. Jika dilihat secara terperinci pekerjaan yang kami lakukan dengan harga karet yang saat ini tidak sebanding dengan apa yang kami kerjakan.²⁰

Berdasarkan data tersebut peneliti dapat menjelaskan bahwa dalam penetapan harga karet saat ini terutama di Desa Banjar Rejo terjadi ketidakadilan kepada petani karet. Hal ini terjadi karena ketidaksesuaian antara harga yang ditetapkan dengan apa yang di kerjakan

²⁰ Tobroni, Maryono, Sabar Dan Sarmono, Selaku Petani Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

tenaga dan waktu yang di keluarkan. Akan tetapi disisi para petani karet juga tidak mampu untuk menuntut harga karet di naikkan agar sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan. Sama halnya dengan petani lainnya jika terjadi penurunan harga maka petani akan mengalami kesulitan begitu pula sebaliknya.

5. Etika Bisnis Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan agen dan petani karet Dusun 1 Banjar Rejo mereka tidak tau apa itu Etika Bisnis Islam. Bagi mereka Etika Bisis Islam merupakan suatu hal yang masih awam ataupun asing ditelingan mereka. Agen hanya tau jika dalam berbisnis tidak boleh melakukan kecurangan dan tidak melanggar apa yang diperintahkan Allah SWT dan bagi para petani mereka dalam menyikapi harga yang sudah ditetapkan oleh agen hanya bisa ikhlas dan pasrah.²¹

Dari data diatas, masyarakat asih minim pengetahuan mengenai Etika Bisnis Islam, dimana dalam berbisnis juga terdapat etika yang harus dilakukan. Hal ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu minimnya Pendidikan, wawasan yang kurang terhadap bisnis Syariah atau pun faktor lainnya.

a. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan agen peneliti menyatakan bahwa agen melakukan bisnis nya secara sehat. Dimana dalam menentukan harga dengan agen lainnya tidak terjadi masalah besar,

²¹ Imam Ahmad, Tobroni, Maryono, Sabar dan Sarmono, Selaku Agen Dan Petani Karet, Wawancara Pada 05 Desember 2022

sebab selisih harga karet itu sendiri tidak akan jauh berbeda dengan agen lainnya, mungkin diantara mereka hanya selisih Rp. 100 sampai Rp. 500. Perbedaan harga ini terjadi karena faktor-faktor dari agen masing-masing yang memiliki perhitungan dalam menetapkan harga karet.

Selain itu, agen dalam melakukan bisnis agen getah karet di Dusun 1 Banjar rejo telah melakukan penetapan harga dengan tegas. Hal ini dilakukan agar tidak membingungkan para petani karet. Agen menggunakan kuliatas harga karet dalam menetapkan harga.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa setiap agen memiliki caranya sendiri dapat menetapkan harga karet. Hal ini terjadi karena setiap pengeluaran dan perhitungan agen yang berbeda-beda dalam pengambilan keuntungan.

b. Ketentuan Umum Etika Bisnis Islam

1) Keseimbangan (*Equilibrium*) Dan Kebebasan Berkehendak (*Free Will*).

Dalam praktik jual beli getah karet di Dusun 1 Banjar Rejo jika ditinjau berdasarkan penerapan prinsip keseimbangan dan ditinjau berdasarkan teori yang sudah ada maka peneliti menganalisis bahwa dalam praktik ini agen sudah memenuhi prinsip keseimbangan. Dimana prinsip keseimbangan sangat memperhatikan hak penjual dan hak pembeli. Agen dalam menetapkan harga karet sudah disetujui oleh petani karet. Untuk masalah timbangan penulis

hanya bisa menjelaskan bahwa saat ini masih belum terdengar kabar agen melakukan kecurangan dalam timbangan. Namun jika hal tersebut dilakukan maka prinsip keseimbangan belum sepenuhnya terpenuhi. Membebaskan petani karet untuk menjual hasil sadapannya kesiapapun tanpa adanya unsur pemaksaan.

2) Kesatuan (*Unility*)

Dalam praktik ini jika ditinjau berdasarkan teori yang sudah ada, berdasarkan hasil wawancara dengan imam ahman bahwa dalam melakukan bisnisnya agen selalu ingat kepada Allah SWT, meninggalkan perbuatan yang dilarang dan manah terhadap karet petani tidak melakukan penimbunan getah karet, selain itu sama-sama ridho antara agen dengan petani karet.

3) Kebenaran (*Benevolence*)

Proses transaksi jual beli karet yang terjadi di Dsun 1 Banjar Rejo adalah suka sama suka. Dalam memperoleh keuntungan juga sudah mempertimbangkan dengan baik sehingga tidak ada pihak yang dirugikan, serta melakukan zakat, infak dan sedekah.

4) Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Dari hasil wawancara dengan karyawan, Imam Ahmad sebagai bos mereka sudah memberikan upah sesuai dengan pekerjaan yang mereka lakukan, mereka juga mendapatkan makan saat jam makan.

6. Penetapan Harga Dalam Islam

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis terhadap agen dan petani karet di Dusun 1 Banjar Rejo, sejauh ini penulis belum menemukan adanya pelanggaran Etika Bisnis Islam dalam praktik jual beli getak karet di Desa tersebut. Meskipun menurut para petani harga getah karet yang naik turun secara drastis, akan tetapi mereka tidak bisa melakukan apa-apa. Karena memang harga karet di daerah tersebut rendah.

a. Indikator Penetapan Harga

1) Keterjangkauan Harga

Keterjangkauan harga merupakan daya beli konsumen atas harga yang ditetapkan oleh produsen. Menurut Imam Ahmad menjadi agen karet saat ini cukup berat. Dimana harga karet masih sangat rendah dan bahan baku seperti BBM naik. Sehingga cukup sulit untuk memutar modal saat ini.²²

Dari data di atas dapat dijelaskan bahwa penetapan harga karet dipengaruhi juga oleh BBM, dimana yang BBM menjadi bahan bakar transportasi yang digunakan oleh agen.

2) Kesesuaian Harga dengan Kualitas Produk

Harga yang ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan kualitas dari produk yang dijual. Berdasarkan indikator ke 2, Agen yang ada di Dusun 1 Banjar Rejo sudah memberikan harga yang sesuai dengan kualitas dan sudah dijelaskan dari masing-masing

²² Imam Ahmad, selaku agen Dusun 1 Banjar Rejo, wawancara pada 05 Desember 2022

kualitas getah karet. hingga saat ini beliau sudah memiliki pelanggan tetap yang menyetorkan getah karet kepadanya.

3) Daya Saing Harga

Daya saing harga yaitu bagaimana perbandingan harga produk dengan produk pesaing. Berdasarkan indikator ke3, agen pasrah dengan rezeki masing-masing dan bersaing secara sehat. Sebab persaingan dalam pertanian karet selisih harga hanya Rp. 100 sampai Rp. 200.²³

Berdasarkan data diatas, daya saing harga tiap masing-masing agen tidak menjadi permasalahan yang besar dalam mendapatkan pelanggan atau petani karet untuk menjual getah kepada agen yang mana saja. Karena berdasarkan harga selisih tidak terlalu banyak.

4) Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Manfaat dari produk yang dijual oleh perusahaan, sesuai dengan produk yang di dapatkan oleh konsumen. Indikator terakhir, bahwasannya harga dengan manfaat belum sesuai, dimana saat ini harga ban puluhan hingga ratusan ribu sedangkan harga getah karet sebagai bahan mentahnya harga saat ini bahkan tidak mencapai Rp. 10.000. Padahal jika dilihat manfaat dari getah karet itu sendiri memiliki banyak manfaat.

²³ *Ibid*

C. Analisis Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau dari Persepektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)

Penetapan harga merupakan suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan atau pembisnis dari usaha yang dijalankan. Sehingga mekanisme penetapan harga merupakan suatu cara yang digunakan oleh perusahaan dalam memberikan nilai suatu produk atau jasa dengan memperhitungkan terlebih dahulu segala macam biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan.

Sejauh ini dari hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan tidak ada penyimpangan Etika Bisnis Islam dalam mekanisme penetapan harga karet di Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah. Meskipun dari pihak petani masih merasa dirugikan, akan tetapi memang itu sudah menjadi keputusan bersama bahwa agen yang menentukan harga jual beli karet. Selain itu, para petani dan agen tidak mengetahui harga karet secara global. Dimana petani memperoleh harga dari agen, agen dari lapak, dan lapak dari pabrik. Sedangkan agen tidak mengetahui harga dipabrik. Karena agen diberitahu oleh bos yang ada dilapak harga yang sudah diambil keuntungannya oleh bos lapak.

Selain itu, agen Dusun 1 Banjar Rejo juga melakukan penetapan harga secara adil. Sesuai dengan ajaran Rasulullah SAW dalam menetapkan harga harus adil dan sehat. Penetapan harga juga tidak menjadi persaingan yang tidak sehat antara agen 1 dengan agen lainnya. Karena perbedaan harga karet

yang tidak terlalu jauh. Sehingga agen Dusun 1 Banjar Rejo tetap menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam di dalamnya.

Dalam penetapan harga secara Islami masih terjadi perbedaan pendapat ada yang membolehkan dan tidak ada yang membolehkan untuk barang-barang sekunder. Ulama yang meragukan penetapan dikhawatirkan terdapat kezholiman di dalamnya. Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan secara dasar tidak terjadi adanya kezholiman agen karet dalam menetapkan harga.

Sedangkan ulama yang membolehkan untuk barang-barang sekunder, dilakukan sebab menjadi suatu keharusan. Dimana dalam penentuan harga sesuai dengan al-Syariah, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran.

Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Dan hal ini juga terjadi antara petani dan agen di Dusun 1 Banjar Rejo mereka sudah saling setuju dengan harga yang ditentukan berdasarkan kualitas baik tinggi atau rendahnya harga karet. Agen akan menaikkan turunkan harga sesuai dengan harga pasaran yang beredar. Jika harga pasaran naik maka akan mahal dan jika harga pasaran turun maka akan rendah. Sejauh ini harga karet yang ada di Dusun 1 Banjar Rejo masih dalam tahap wajar tidak ada kezholiman antara agen dengan petani karet.

1. Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga

Berdasarkan analisa yang dilakukan oleh peneliti ada beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga karet yang dilakukan oleh agen karet Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah yaitu yang pertama strategi bauran pemasaran dimana strategi yang digunakan yaitu harga itu sendiri dan kualitas getah karet. Kedua biaya seperti gaji kuli atau karyawan, BBM, dan biaya lainnya. Ketiga tujuan pemasaran yaitu dengan mengikuti harga pasaran karet sehingga tidak menyebabkan kerugian antara agen dengan petani karet. Keempat organisasi, dalam melakukan penetapan harga agen karet juga mendapatkan saran dari lapak karet, sehingga dapat mempertimbangan secara bijak dalam menentukan harga karet.

Selain faktor-faktor diatas dalam suatu mekanisme penetapan harga juga dibutuhkan suatu kekuatan pasar. Berdasarkan analisa peneliti pada agen karet Dusun 1 Banjar Rejo termasuk kedalam persaingan pasar sempurna. Dimana ada beberapa agen karet yang membeli getah karet para petani dan bebas untuk membeli dimana pun tempatnya. Akan tetapi biasanya para agen sudah memiliki langganannya masing-masing. Sehingga kemungkinan kecil terjadinya masalah perebutan pelanggan.

2. Tujuan Penetapan Harga

Berdasarkan hasil observasi tujuan penetapan harga dilakukan untuk memperoleh keuntungan sebagai bentuk usaha untuk mencukupi kebutuhan keluarganya, memiliki pelanggan tetap, kemudian dari

kuntungan tersebut untuk memutar modal usahanya agar terus berjalan, menetapkan harga secara matang agar modal bisa kembali lagi.

3. Langkah-Langkah Penetapan Harga

Dalam melakukan penetapan harga, agen karet Dusun 1 banjar Rejo tidak melakukan secara sembarangan hanya untuk kepentingan usahanya yang dijalakannya. Agen dalam menetapkan harga akan melakukan koordinasi terlebih dahulu dengan yang ada dilapak. Sedangkan lapak menentukan harga dari pabrik karet. Kemudian dilihat dari kualitas getah karet dan biaya-biaya pengeluaran lainnya. Sehingga dalam melakukan penetapan harga agen dapat mentukan secara bijak sesuai dengan etika bisnis islam.

4. Indikator Penetapan Harga

a. Keterjangkauan Harga

Keterjangkauan harga merupakan daya beli konsumen atas harga yang ditetapkan oleh produsen.²⁴ Untuk saat ini harga karet bagi agen tidak cukup terjangkau. Dimana harga karet yang sangat rendah dan bahan baku naik seperti BBM dan lain-lain.

b. Kesesuan Harga dengan Kuliatas Produk

Harga yang ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan kualitas dari produk yang dijual.²⁵ Kualitas getah karet yang menjadi salah satu faktor penetapan harga karet oleh agen karet Dusun 1 Banjar Rejo,

²⁴ Aprilia Dewi Ratnasari Dan Harti, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Djawi Labistro Coffee And Resto Surabaya, "Ttp" Tnp" Tt", 4

²⁵ *Ibid*

sudah sesuai dengan harga yang ditetapkan. Dimana semakin sedikit kadar ait getah karet maka semakin mahal juga harga karet tersebut.

c. Daya Saing Harga

Daya saing harga yaitu bagaimana perbandingan harga produk dengan produk pesaing.²⁶ Persaingan harga antara agen Dusun 1 banjar Rejo dengan agen lainnya tidak menjadi menjadikannya persaingan yang berat. Sebab dalam perbandingan harga karet itu sendiri tidak terlalu jauh berkisar Rp. 100 sampai Rp. 200.

d. Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Manfaat dari produk yang dijual oleh perusahaan, sesuai dengan produk yang di dapatkan oleh konsumen.²⁷ Jika harga dilihat dari manfaatnya, maka indicator penetapan harga karet saat ini belum sesuai. Dimana saat ini harga ban puluhan hingga ratusan ribu sedangkan harga getah karet sebagai bahan mentahnya harga saat ini bahkan tidak mencapai Rp. 10.000. Padahal jika dilihat manfaat dari getah karet itu sendiri banyak manfaatnya.

²⁶ *Ibid*

²⁷ *Ibid*

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Dusun 1 Banjar Rejo, Desa Banjar Rejo, Kecamatan Way Pengubuan Mengenai Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam, peneliti dapat menyimpulkan bahwa Mekanisme penetapan harga sudah tersusun secara sistematis dimana dalam menentukan harga petani karet ditentukan oleh agen, agen melakukan koordinasi dengan lapak, kemudian lapak memperoleh harga dari pabrik. Faktor yang mempengaruhi harga karet di Dusun 1 Banjar Rejo, Desa Banjar Rejo, Kecamatan Way Pengubuan yaitu kualitas. Dimana kualitas tersebut dibagi ke dalam 3 golongan yaitu kualitas 1 dengan kandungan air yang banyak, kualitas 2 dengan kandungan air yang cukup banyak dan kualitas 3 kandungan air yang sedikit. Selain itu, biaya transportasi, gaji kuli juga menjadi faktor dalam menentukan harga karet. Mekanisme penetapan harga sudah sesuai dengan Etika Bisnis Islam, dimana agen menentukan harga sudah jelas yaitu melalui kualitas getah karet dan tidak melakukan kezholiman terhadap petani karet. Akan tetapi dalam penetapan harga karet juga terjadi ketidaksesuaian terhadap Etika Bisnis Islam, dimana penetapan harga karet yang tidak sesuai dengan tenaga dan waktu yang dikeluarkan oleh petani karet dalam mengumpulkan getah karet yang tidak begitu banyak.

B. Saran

1. Kepada pemerintah daerah agar dapat membantu mengkondisikan harga karet agar tetap stabil.
2. Kepada agen karet, agar lebih memahami tentang Etika Bisnis Islam dalam penetapan harga, sehingga para petani dan agen sendiri dapat merasakan keadilan.
3. Kepada para petani, agar lebih bijak dalam menyikapi harga karet saat ini yang sedang turun.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia,Euis. “Mekanisme Pasar dan Kebijakan Penetapan Harga Adil Dalam Perspektif Ekonomi Islam” dalam *Al-Iqtishad*,.Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Vol V, No 1, 2013.
- Amri.Amir.*Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Penerapannya*,Edisi Pertama. IPB Press, 2009.Cetakan Pertama, Juni 2009.
- Aprianto,Iwan, dkk, *Etika dan Konsep Manajemen Bisnis Islam*, Yogyakarta; Deepublish. 2020.
- Arikunto,Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Peinka Cipta. 2010
- Firmansyah, Elvan. “Mekanisme Penetapan Harga Di Rumah Makan Rama Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam”. (Skripsi. Institute Agama Islam Negri Metro (IAIN), 2018). 19-21
- Fitrah, Muh, dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas Dan Studi Kasus*. Jawa Barat: CV. Jejak, 2017.
- M Hendri Kurniawan, Analisis Metode Penetapan Harga Pada Komoditi Karet terhadap Kesejahteraan Petani Karet Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studipadapetanikaret Di Desakemaloabung), (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2019)
- Matnin dan Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam*.Jawa Timur: Duta Media Publishing. 2020.
- Mulyono,Sri.*Etika Bisnis Islam*.NTB: Alliv Renteng Mandiri, 2021.
- Musfar,Tengku Firli.*Buku Ajar Manajemen Pemasaran: Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2020.
- Muslimin,Supriadi, Zainab, dan Wardah Jafar, “Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam”, *Al-Azhar Journal Of Islamic Economic*.Vol. 2 No 1 2020.
- Raco,J.R. *Metode Penelitian Kualitatif: Jemis, Karakteristik Dan Keunggulannya*. Jakarta: PT. Grasindo.2010.
- Shinta,Agustina.*Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press, 2011.

- Singarimbun, Masri dan Sofyan Effendi, *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES. 1981.
- Sisca, dkk, *Pemasaran: Dasar dan Konsep*. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Sjaroni, Bachrudin, Noveria dan Edi Djunaedi, *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Syafii, Ahmad dkk, *Ekonomi Mikro* Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Wirapraja, Alexander dkk. *Manajemen Pemasaran Perusahaan*. Medan: Kita Menulis, 2021.
- Woran, Reza, Ventje Ilat, dan Lidia Mawikere, "Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD. Vanela", *Jurnal EMBA*, Vol.2 No.2, Juni 2014.
- Zamzam, H. Fakhri. *Etika Bisnis Islam Berbasis Keberkahan*. Yogyakarta: Deepublish. 2020.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3808/In.28.1/J/TL.00/11/2022
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Upia Rosmalinda (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **DIAN ADITYA TAMARA**
NPM : 1804041042
Semester : 9 (Sembilan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM Studi Kasus Dusun 1 Banjar Rejo
kec. Way pengubuan kab. Lampung Tengah**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 11 November 2022
Ketua Jurusan,



Dharma Setyawan MA
NIP 19880529 201503 1 005

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-4023/In.28/D.1/TL.00/11/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Agen Karet
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-4024/In.28/D.1/TL.01/11/2022, tanggal 25 November 2022 atas nama saudara:

Nama : **DIAN ADITYA TAMARA**
NPM : 1804041042
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Agen Karet, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS : DUSUN 1 BANJAR REJO, KEC. WAY PENGUBUAN, KAB. LAMPUNG TENGAH)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 25 November 2022
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kola Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-4024/In.28/D.1/TL.01/11/2022

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **DIAN ADITYA TAMARA**
NPM : 1804041042
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Agen Karet, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS : DUSUN 1 BANJAR REJO, KEC. WAY PENGUBUAN, KAB. LAMPUNG TENGAH)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 25 November 2022

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Imam Ahmad

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-71/ln.28/S/U.1/OT.01/02/2023**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Dian Aditya Tamara
NPM : 1804041042
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

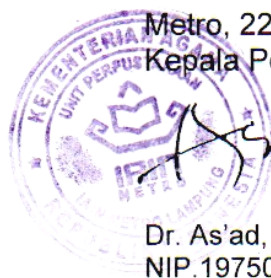
Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1804041042

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 22 Februari 2023

Kepala Perpustakaan



Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me
NIP.19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Dian Aditya Tamara
NPM : 1804041042
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus : Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 4%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 21 Februari 2023
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP. 198906022020121011

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSEPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS: DUSUN 1 BANJAR REJO, KEC. WAY PENGUBUAN, KAB. LAMPUNG TENGAH)

Petunjuk pelaksanaan

1. Dengan menggunakan metode wawancara bebas terpimpin
2. Selama penelitian berlangsung peneliti mencatat dan mendeskripsikan hasil wawancara
3. Waktu pelaksanaan wawancara sewaktu-waktu dan dapat berubah mengikuti perkembangan situasi dan kondisi yang terjadi

Wawancara

A. Wawancara kepada agen karet

1. Siapa nama anda?
2. Berapa lama anda menjalankan usaha sebagai agen karet?
3. Berapa jumlah karyawan yang anda miliki?
4. Siapa yang menetapkan harga karet?
5. Faktor apa yang menjadi pertimbangan anda dalam menetapkan harga karet?
6. Apa tujuan anda dalam melakukan penetapan harga karet?
7. Bagaimana Langkah-langkah yang anda lakukan dalam penetapan harga ?
8. Apakah anda tau apa itu etika bisnis islam?
9. Apa anda tau bagaimana prinsip etika dalam berbisnis sesuai dengan ajaran Rasulullah SAW ?
10. Apakah anda tau bahwa islam memiliki ketentuan dalam berbisnis seperti keseimbangan dalam menetapkan harga dan tidak boleh melakukan kecurangan?
11. Bagaimana anda menetapkan harga dari sisi islami?
12. Apakah penetapan harga yang anda lakukan adil untuk anda dan petani?
13. Bagaimana cara anda dalam memberikan harga berdasarkan kualitas getah?
14. Bagaimana anda dalam menghadapi persaingan harga dengan agen lain?

B. Wawancara pada petani karet

1. Siapa nama anda?

2. Berapa luas lahan karet yang anda miliki?
3. Berapa pengasilan setiap mulung?
4. Apakah anda tau siapa yang menetapkan harga karet?
5. Apa anda tau apa itu etika bisnis islam dan prinsip-prinsipnya?
6. Apakah anda tau jika islam juga ikut mengatur bagaimana cara penetapan harga ?
7. Apakah harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan kualitas getah karet?
8. Apakah penetapan harga karet sudah seimbang dengan kinerja yang dilakukan?

Mengetahui

Metro, 22 November 2022

Dosen pembimbing



Upia Rosmalinda, M.E.I

Peneliti



Dian Aditya Tamara

Npm.1804041042

**MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSEPEKTIF
ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS: DUSUN 1 BANJAR REJO, KEC. WAY
PENGUBUAN, KAB. LAMPUNG TENGAH)**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

NOTA DINAS

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan
- D. Manfaat Penelitian
- E. Penelitian Relevan

Bab II Landasan Teori

- A. Mekanisme Penetapan Harga
 1. Pengertian Mekanisme Penetapan Harga
 2. Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga
 3. Tujuan Penetapan Harga
 4. Langkah-Langkah Penetapan Harga
- B. Etika Bisnis Islam
 1. Pengertian Etika Bisnis Islam
 2. Prinsip Etika Bisnis Islam
 3. Ketentuan Umum Etika Bisnis Islam
 4. Penetapan Harga Dalam Islam
 5. Indikator Penetapan Harga

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
 1. Jenis Penelitian
 2. Sifat Penelitian

- B. Sumber Data
 - 1. Data Primer
 - 2. Data Sekunder
- C. Teknik Pengumpulan Data
 - 1. Wawancara
 - 2. Dokumentasi
 - 3. Observasi
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil Dusun 1 Banjar Rejo
 - 1. Sejarah Dusun 1 Banjar Rejo
 - 2. Letak Geografis Dusun 1 Banjar Rejo
 - 3. Struktur Kepengurusan Dusun 1 Banjar Rejo
 - 4. Profil Petani Karet Dusun 1 Banjar Rejo
- B. Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Persepektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)
- C. Analisis Mekanisme Penetapan Harga Karet Ditinjau Dari Persepektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus: Dusun 1 Banjar Rejo, Kec. Way Pengubuan, Kab. Lampung Tengah)

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mengetahui

Metro, 22 November 2022

Dosen pembimbing



Upia Rosmalinda, M.E.I

Peneliti



Dian Aditya Tamara

NPM.1804041042



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Dian Aditya Tamara

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

NPM : 1804041042

Semester/TA : IX/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<ul style="list-style-type: none">- Semua yang ada dilandaskan teori dibahas di APD- Di tambah Indikator dan Penjelasan Harga, BAB II- ditambahkan dari Landasan teori	 

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Dian Aditya Tamara
NPM. 18040041042



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Dian Aditya Tamara

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

NPM : 1804041042

Semester/TA : IX/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		Acc AP2	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Dian Aditya Tamara
NPM. 18040041042



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id


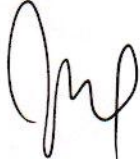
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Dian Aditya Tamara

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

NPM : 1804041042

Semester/TA : IX/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<p>- Tambahkan Indikator Penetapan Harga.</p> <p>- pada Bab <u>IV</u> tambahkan analisis mekanisme & penetapan harga.</p>	 

Dosen Pembimbing,



Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,



Dian Aditya Tamara
NPM. 18040041042



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Dian Aditya Tamara

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Syariah

NPM : 1804041042

Semester/TA : IX/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		Acc outline	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,

Dian Aditya Tamara
NPM. 18040041042





**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

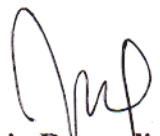
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI


Nama : Dian Aditya Tamara Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 1804041042 Semester / T A : X / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki Penulisan Sumber data dari data primer menjadi Sumber data primer Bab III- Jelaskan Masing-masing label pada Profil Desa.- Perbaiki Penulisan pada Data Sekunder.	 

Dosen Pembimbing


Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,


Dian Aditya Tamara
NPM. 1804041042





KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

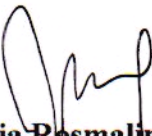
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Dian Aditya Tamara Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 1804041042 Semester / T A : X / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		- Perbaiki fuisan <u>Islam</u> pada Hal 47.	
		- diberi analisis penelitian dari Buku juga hal-ss.	

Dosen Pembimbing



Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,



Dian Aditya Tamara
NPM. 1804041042





**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI


Nama : Dian Aditya Tamara Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 1804041042 Semester / T A : X / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		<ul style="list-style-type: none">- footnote ukuran Hurufnya Diperhatikan !!!- pada wawancara nomer 3 jangan gantung.- Semua yang ada dilandasan teori Dibahas <u>Dipembahasan</u> ini Bab <u>IV</u>- Semua yang dipembahasan Harus dikaitkan dengan penelitian- Pada kesimpulan, Apakah dari segi kualitas saja !!!	 

Dosen Pembimbing


Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,


Dian Aditya Tamara
NPM. 1804041042



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Dian Aditya Tamara Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 1804041042 Semester / T A : X / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		Acc skripsi lanjut y' Simunadoryahka	

Dosen Pembimbing

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,

Dian Aditya Tamara
NPM. 1804041042

DOKUMENTASI PENELITIAN



Proses Penimbangan getah karet



Wawancara dengan Bapak Sabar



Wawancara dengan Bapak Sarmo



Wawancara dengan Bapak Imam (Agen Karet)



Getah Karet yang siap ditimbang

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Dian Aditya Tamara dilahirkan di Desa Banjar Rejo pada tanggal 28 oktober 1999, peneliti merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara pasangan bapak Sarmo dan ibu Sri Wahyuni. Peneliti Menyelesaikan Pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SDN 2 Banjar Rejo, lulus pada Tahun 2012.

Kemudian melanjut ke jenjang pertama (SMP) di SMP Islamiyah Banjar Rejo lulus pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan ke jenjang atas (MA) di MA Assa'adah Seputih Jaya Gunung Sugih dengan jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS) dan lulus pada Tahun 2018. Kemudian melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada Tahun 2018. Saat ini peneliti tengah menjalankan study di semester X Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah.

Pada akhir studi penulis mempersembahkan skripsi yang berjudul **“MEKANISME PENETAPAN HARGA KARET DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi kasus: Dusun 1 Banjar Rejo Kec. Way pengubuan Kab. Lampung Tengah)”**. Demikian daftar riwayat hidup peneliti secara singkat yang dapat dituangkan dalam penelitian skripsi ini.