

**SKRIPSI**  
**PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM**  
**PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

**Oleh:**

**LUPITA MAULANA SARI**

**NPM. 1903011074**



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**1445 H/2024 M**

**SKRIPSI**  
**PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM**  
**PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

**Oleh:**

**LUPITA MAULANA SARI**

**NPM. 1903011074**

**Dosen Pembimbing : Diana Ambar Wati, M.E.Sy**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**1445 H/2024 M**

## NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (Satu) Berkas  
Perihal : **Pengajuan Skripsi untuk diMunaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
di-

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Setelah saya mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya, maka proposal penelitian yang telah disusun oleh:

Nama : LUPITA MAULANA SARI  
NPM : 1903011074  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH  
RAMAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

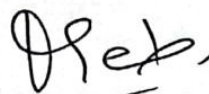
Sudah saya setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan sebagai syarat untuk menyusun skripsi.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Metro, 02 Desember 2023

Dosen Pembimbing



**Diana Ambarwati, M. E.,Sv**  
**NIP. 2116098101**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH  
RAMAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM  
Nama : LUPITA MAULANA SARI  
NPM : 1903011074  
Fakultas : Ekonomi dan Binis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah

### DISETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, .d.2..., Desember..., 2023

Dosen Pembimbing



Diana Ambarwati, M. E.Sy

NIP. 2116098101



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

**PENGESAHAN SKRIPSI**

NO. B-0079/Un-28-9/D/PP.00.9/01/2024

Skripsi dengan judul: PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM. Disusun Oleh: Lupita Maulana Sari, NPM. 1903011074, Jurusan Ekonomi Syariah yang telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin/18 Desember 2023.

**TIM PEMBAHAS**

Ketua/Moderator : Diana Ambarwati, M.E.Sy

Pembahas I : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

Pembahas II : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy

Sekretaris : Alfiansyah Imanda Putra, M.kom



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Siti Zulkhalifa S.Ag. MH.  
NIP. 19720611199803 2 001

# **PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

## **ABSTRAK**

Oleh:

Lupita Maulana Sari

NPM. 1903011074

Harga merupakan nilai yang diberikan kepada apa yang dipertukarkan. Harga menjadi tolak ukur konsumen tatkala mengalami kesulitan dalam memilih suatu produk. Dalam Islam penetapan harga terbentuk karena adanya permintaan dan penawaran. Hal ini dapat terjadi apabila penjual dan pembeli saling rela (ikhlas) atas apa yang diperjual belikan. Menetapkan harga, berarti bagaimana mengaitkan produk dengan sasaran pasar yang harus mempelajari kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen. Dalam prinsip Etika Bisnis Islam telah dijelaskan tentang penetapan harga yang sesuai menurut otonomi, keadilan, kejujuran, saling menguntungkan dan integritas moral. Tetapi setelah adanya survey lapangan beberapa pedagang buah yang tidak menetapkan prinsip etika bisnis Islam dalam sebuah usahanya khususnya dalam hal kejujuran dan keadilan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme penetapan harga jual pedagang buah di Pasar Seputih Raman perspektif etika bisnis Islam.

Penelitian yang dilakukan termasuk penelitian lapangan (*field research*). Yaitu suatu penelitian yang bertujuan mencari data langsung di pasar Seputih Raman mengenai penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang buah. Kemudian data tersebut diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi data dengan pedagang buah, dan pengelola pasar. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampel *purposive sampling*, sebanyak 5 pedagang dari jumlah 7 pedagang buah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, penetapan harga jual buah yang dilakukan pedagang buah pasar Seputih Raman didasarkan pada harga pembelian, kualitas produk, kuantitas pembelian dan harga persaingan. Metode ini digunakan untuk menarik konsumen yang kemudian akan berdampak pada peningkatan profit dan keberlangsungan usaha. Metode ini pada dasarnya berorientasi pada laba, volume, citra dan persaingan.

**Kata kunci: penetapan harga, etika bisnis**

## ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lupita Maulana Sari

NPM : 1903011074

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 02 Desember 2023

Yang menyatakan,



**Lupita Maulana Sari**  
NPM. 1903011174

## MOTTO

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

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

(QS. An-Nisa ayat 29)



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kepada Allah Swt.yang telah memberikan banyak kenikmatan, salah satunya yaitu nikmat sehat. Sehingga saya bias menyelesaikan tugas akhir saya ini dengan baik. Dengan rasa penuh bahagia, pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan banyak terimakasih dan saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta saya yang tulus kepada:

1. Ketiga orang tua saya, Bapak Solikin, Ibu Lilis Suryani dan Ayah Saiful yang sangat saya sayangi, yang senantiasa telah mendoakan yang terbaik dan selalu memberikan dukungan kepada anak perempuannya ini. Terimakasih karena sudah selalu ada setiap keadaan keluh kesah dalam hal yang dihadapi oleh anaknya. Terimakasih sudah menjadi *support system* terbaik sampai sekarang ini dan sampai kapanpun.
2. Kakak saya Lailatul Jannah dan adik saya Agam Haniful Hamzah, penyemangat yang tulus.
3. Ibu Diana Ambarwati ibu pembimbing saya yang sangat baik, cantik dan sabar memberikan bimbingan kepada saya. Semoga keberkahan selalu meliputi beliau.
4. Ellandita Agustia Ika Putri dan Novita Risma Ayu kedua teman baik yang sangat saya sayangi. Seluruh teman-teman saya yang membantu menyemangati saya terimakasih atas supportnya selama ini selalu membantu serta menghibur saya dalam keadaan apapun, dan terimakasih sudah mau belajar serta berjuang bersama-sama menuntaskan dalam pembelajaran selama beberapa tahun ini.
5. Almamater Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung tercinta dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang selalu saya banggakan.

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

*Alhamdulillah* *robbil 'alamin*, dengan mengucapkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Penetapan Harga Jual Buah Pasar Seputih Raman dalam Perspektif Etika Bisnis Islam”, dengan baik dan sesuai pada waktu yang telah ditentukan. Penulisan skripsi ini sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dengan upaya menyelesaikan skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag,PIA., selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak. Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Ibu Diana Ambarwati, M.E.Sy selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Pedagang dan karyawan toko buah Pasar Seputih Raman yang telah bersedia memberikan ilmu pengetahuan serta sarana yang membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini.

Namun, peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan diterima dengan lapang dada.

*Wassalamualaikum Wr.Wb.*

Metro, Desember 2023

Penulis,



**Lupita Maulana Sari**  
**1903011074**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Penelitian Relevan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Mekanisme Penetapan Harga .....	11
1. Pengertian Penetapan Harga.....	11
2. Dasar Hukum Harga dalam Al-qur'an an Hadis .....	14
3. Tujuan Penetapan Harga.....	17
4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembentukan Harga .....	19
5. Metode Penetapan Harga.....	21
6. Mekanisme Pasar Yang Membentuk Harga Adil .....	22
7. Tijarah dalam Muamalah .....	25
B. Etika Bisnis Islam.....	28
1. Pengertian Etika Bisnis Islam.....	28
2. Prinsip-Prinsip Bisnis Islam .....	30
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	34
B. Sumber Data.....	35

C. Teknik Pengumpulan Data .....	36
D. Teknik Analisa Data .....	38

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHAN**

A. Pasar Seputih Raman .....	41
1. Perkembangan Pasar Seputih Raman.....	41
2. Tipologi Pasar Seputih Raman.....	42
3. Profil Pedagang Buah.....	42
B. Penetapan Harga Buah di Pasar Seputih Raman .....	43
1. Penetapan Harga Berdasarkan Permintaan dan Penawaran .....	44
2. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya.....	47
3. Penetapan Harga Berdasarkan Laba.....	50
4. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan .....	51
5. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Berlaku.....	56
C. Mekanisme Penetapan Harga Perspektif Etika Bisnis Islam .....	57
1. Ditinjau dari Prinsip Otonomi.....	58
2. Ditinjau dari Prinsip Kejujuran.....	60
3. Ditinjau dari Prinsip Keadilan.....	63
4. Ditinjau dari Prinsip Saling Menguntungkan.....	64
5. Ditinjau dari Prinsip Integritas Moral.....	67

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	64

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **PROFIL PENULIS**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Alat Pengumpul Data
3. Outline
4. Surat Izin Pra-Survey
5. Balasan Pra-Survey
6. Izin Research
7. Surat Tugas
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Surat Keterangan Lulus Uji Turnitin
10. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
11. Foto Dokumentasi
12. Daftar Riwayat Hidup

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Muamalah merupakan salah satu transaksi halal untuk dilakukan dalam Islam, diantaranya praktek jual beli. Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar barang dengan barang atau barang dengan uang yang mempunyai nilai secara saling merelakan di antara kedua belah pihak sesuai ketentuan yang telah disepakati.<sup>1</sup> Dalam hukum Islam jual beli atau perdagangan merupakan kegiatan mencari rezeki yang diperbolehkan dan dihalkan dalam prakteknya. Hal tersebut dikarenakan bisnis jual beli mempunyai banyak manfaat bagi si penjual atau produsen, pembeli atau konsumen, serta siapapun orang-orang yang ikut terlibat di dalamnya.<sup>2</sup>

Allah berfirman dalam QS. An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

Semua ibadah yang dilakukan oleh manusia pada dasarnya halal kecuali ada dalil yang mengharamkannya, begitu pula dalam bermuamalah atau jual beli.<sup>3</sup> Berdasarkan ayat di atas ini dijelaskan bahwa jual beli diperbolehkan tanpa adanya unsur tipuan, menutupi cacat, perjudian dan

---

<sup>1</sup> Ahmad Sarwat, *Fikih Jual-Beli* (Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing, 2018), 6.

<sup>2</sup> Nihayatul Masykuroh, *Etika Bisnis Islam* (Banten: Media Karya, 2020), 139-140.

<sup>3</sup> Lely Suryani, Sasmita Sari Ardaninggar, “Penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) Perbankan Syariah Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam,” Vol. 8 No. 8 (2022), 3.

tindakan riba. Hal ini karena Allah telah mengharamkan hal-hal yang dapat menzalimi pembeli dan penjual.<sup>4</sup>

Berkaitan dengan jual beli, setiap kebutuhan manusia memiliki harga.<sup>5</sup> Dalam ekonomi Islam harga merupakan nilai yang diberikan kepada apa yang dipertukarkan.<sup>6</sup> Harga menjadi tolak ukur konsumen tatkala mengalami kesulitan dalam memilih suatu produk. Maka dari itu Islam memberikan kesempatan antara penjual dan pembeli untuk tawar menawar serta melarang segala bentuk tindakan yang berpotensi merugikan pihak lain.<sup>7</sup>

Keputusan yang sulit dihadapi pedagang atau pelaku usaha salah satunya ialah dalam menetapkan harga. Menurut pandangan Ibn Taymiyyah penetapan harga terbentuk lantaran adanya kekuatan penawaran (*demand*) dan permintaan (*supply*).<sup>8</sup> Penawaran dan permintaan ini terjadi karena kebutuhan setiap konsumen yang berbeda-beda. Dalam menetapkan harga suatu barang perlu melihat dari aspek biaya produksi maupun non-produksi di mana faktor ini yang mempengaruhi penjual terkadang menetapkan harga jual yang berbeda-beda di setiap tokonya.

Berkaitan dengan hal ini, hasil survei menunjukkan bahwa proses jual beli yang dilakukan oleh pedagang buah pasar Seputih Raman yaitu

---

<sup>4</sup> Tafsir Al-Wajiz, Syaikh Wahbah az-Zuhaili, Pakar Fiqih dan Tafsir Negeri Suriah, "QS. An-Nisa ayat 29," dalam *tafsir.web* diunduh pada 15 Februari 2023.

<sup>5</sup> Sholikah, et al, *Manajemen Pemasaran: Saat Ini dan Masa Depan* (Cirebon: Penerbit Insania, 2021), 102.

<sup>6</sup> Supriadi Muslimin, Zainab, Wardah Jafar, "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam" *Journal of Islamic Economics*, Vol. 2 No. 1 (2020), 3.

<sup>7</sup> Susminingsih, *Etika Bisnis Islam.*, 109.

<sup>8</sup> Andri Sutrisno, "Ekonomi Islam Perspektif Ibnu Taimiyah" Vol 13 No 1 (2021), 144.

dengan sistem jual beli langsung (*face to face*). Sama halnya dengan pasar lainnya di mana pembeli datang mengunjungi penjual dan membeli barang yang dibutuhkan.

Mekanisme penetapan harga yang ditetapkan pada buah yang dijual memiliki besaran yang berbeda-beda, tergantung pada situasi, kondisi dan kualitas. Dalam penelitian yang dilakukan pada 5 pedagang buah yang terdiri dari toko besar dan kecil rata-rata menetapkan harga pasar, harga ini berlaku rata-rata untuk buahan lokal salah satu pedagang menjelaskan ketika tiba buah-buahan musiman maka penjual akan menetapkan harga sesuai dengan harga pasar saat itu. Namun, beberapa ada yang menurunkan harga karena situasi internal yang biasanya menjual harga murah untuk menghabiskan stok barang lama.<sup>9</sup> Sedangkan penetapan harga oleh pedagang selanjutnya dilihat dari perbedaan kualitas buah, misalnya penjelasan dari pedagang buah yang berada di pasar bagian depan bahwa mereka menetapkan harga dengan melihat kondisi kesegaran dan kualitas buah yang dijual. Semakin bagus kualitas buah yang dijual maka harga juga akan semakin mahal, misalnya pada buah pear dan apel yang apabila buah tersebut baru datang dari pusat maka akan dijual dengan harga yang menguntungkan berkisar dengan harga Rp 35.000 – Rp 50.000 namun apabila sudah berhari-hari maka akan diturunkan harga berkisar

---

<sup>9</sup> Saiful Rahman Pedagang Buah di Pasar Seputih Raman, Wawancara, Pada tanggal 09 Desember 2022.



antara Rp 30.000 – Rp 40.000 sesuai dengan modal agar dapat terjual dan tidak rugi.<sup>10</sup>

Sebagian pedagang lain yang berada di pasar bagian luar menjelaskan bahwa mereka menetapkan harga dilihat dari kondisi dan situasi serta kualitas buah yang dijual. Kondisi di mana lokasi pasar Seputih Raman yang strategis didominasi oleh umat beragama Hindu yang setiap peribadatnya mengkonsumsi buah sehingga hal ini menjadi patokan pedagang buah dalam menetapkan harga. Apabila pembeli melakukan pembelian dalam jumlah yang besar maka akan mendapatkan korting atau pemotongan harga, di mana pembeli akan mendapatkan harga yang jauh lebih murah dibanding dengan mengambil dalam jumlah yang sedikit. Menurut penjelasan dari pedagang buah bagian dalam, hal ini menjadikan perbedaan harga terjadi di antara penjual buah bagian luar dan dalam pasar di mana pedagang yang berada di dalam pasar biasanya mengambil beberapa buah dari pedagang luar untuk dijual lagi.

Hasil survey dari peneliti di atas merupakan sistem penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang buah di pasar Seputih Raman. Setiap kegiatan bisnis dalam Islam ada aturannya sendiri supaya tidak merugikan pihak yang melakukan transaksi. Hal tersebut mencakup bentuk bisnis ataupun mekanisme dari suatu bisnis yang sedang dijalankan sehingga kegiatan perdagangan yang terjadi di pasar Seputih Raman perlu diteliti.

---

<sup>10</sup> Bapak Box, Wawan, Ginting Penyetor Buah Ekspor di Pasar Seputih Raman, Wawancara, Pada tanggal 09 Desember 2022.

Berdasarkan pemaparan di atas ini maka peneliti tertarik untuk mengkaji dan melakukan penelitian dengan judul “Penetapan Harga Jual Buah Pasar Seputih Raman dalam Perspektif Etika Bisnis Islam”.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan tersebut, maka pertanyaan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana mekanisme penetapan harga buah di Pasar Seputih Raman perspektif Etika Bisnis Islam?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### 1. Tujuan penelitian

Berdasarkan pada latar belakang di atas, tujuan permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme penetapan harga jual pedagang buah di Pasar Seputih Raman sesuai dengan etika bisnis Islam.

### 2. Manfaat penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memiliki manfaat atau kegunaan sebagai berikut:

#### a. Secara Teoritis

Secara teoritis yakni untuk menambah ilmu pengetahuan yang berkaitan tentang penetapan harga buah yang dilakukan oleh pedagang buah pasar Seputih Raman atau masyarakat umum.

#### b. Secara Praktisi

Secara praktisi adalah sebagai bahan kajian dan pemikiran lebih lanjut serta dapat dijadikan sebagai bahan informasi dalam menetapkan harga yang sesuai dengan etika bisnis Islam bagi pedagang buah pasar Seputih Raman dan semua pihak yang berkepentingan. Serta untuk memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi pelaku usaha untuk mengevaluasi kinerjanya guna memperbanyak konsumen sehingga dapat dijadikan sebagai masukan untuk memahami dan memenuhi apa yang diinginkan oleh konsumen.

#### **D. Penelitian Relevan**

Bagian ini memuat uraian secara sistematis hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang topik yang dikaji dalam skripsi ini. topik penelitian ini tentang mekanisme penetapan harga perspektif etika bisnis Islam. Pada bagian ini akan dikumpulkan penelitian-penelitian relevan yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Hal ini dilakukan untuk menemukan celah atau bagian-bagian yang belum menjadi bahan kajian, sehingga layak untuk dilakukan penelitian.

Penelitian oleh Yoppi Kusumajati (2020), “Mekanisme Penetapan Harga Sayuran Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pasar Cendrawasih)”. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui tentang proses mekanisme penetapan harga sayuran oleh para pedagang kaki lima di pasar cendrawasih kota metro. Hasil penelitian ini yaitu tentang cara pedagang sayur di pasar Cendrawasih menetapkan harga untuk

sayurannya. Dalam menetapkan harga, penjual yang ada di pasar Cendrawasih memiliki tipe yang berbeda-beda di dalamnya. Di mana penetapan harga dilakukan berdasarkan harga pasaran yang berlaku pada saat itu, atau ada pula penjual yang menetapkan harga dengan cara timbangan, ada juga yang menggunakan metode timbang ikat. Bentuk penelitian ini adalah kualitatif dengan survei dan wawancara kepada pelaku usaha.<sup>11</sup>

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada objeknya. Objek dalam penelitian yang dilakukan Yoppi Kusumajati adalah pedagang sayur pasar Cendrawasih sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan yang menjadi objek adalah pedagang buah pasar Seputih Raman, maka pertimbangan penentuan harganya akan berbeda.

Penelitian oleh Nazzala Rachma Mazidah, “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dan Jasa Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme penentuan harga jual dan harga jasa percetakan fotocopy Amanah di wilayah Sokarajja, Prefektur Banumas, dan untuk mengetahui bagaimana ekonomi Islam mengevaluasi mekanisme penentuan harga jual dan harga jasa. Hasil dari penelitian ini adalah dalam mekanisme harga jual dan jasa Amanah Fotocopy dan Printing dan pihak percetakan menerapkan metode rounding

---

<sup>11</sup> Yoppi Kusumajati, *Mekanisme Penetapan Harga Sayuran Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pasar Cendrawasih)* (Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020).

pricing dan dalam fotocopy dan printing Amanah menggunakan metode rounding pricing karena sulit mencari variasi.<sup>12</sup>

Perbedaan antara penelitian ini dan penelitian yang akan dilakukan selanjutnya terletak pada skalanya, sehingga penelitian yang akan dilakukan akan lebih komprehensif.

Penelitian oleh Nailal Hidayat (2020), “Penentuan Harga Pedagang Kaki Lima Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Jalan Malioboro Yogyakarta)”. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui praktek pedagang kaki lima dalam penentuan harga yang sesuai dengan pandangan etika bisnis Islam. Hasil penelitian ini yaitu tentang wisata kuliner pedagang kaki lima di jalan Malioboro yang di mana para pedagang menetapkan harga dengan sesuai keadaan, missal jika pengunjung ramai maka harga naik dan apabila sepi harga akan kembali normal. Lalu ada penjual yang menjual barang dagangannya dengan harga mahal apabila pembeli dari luar daerah, namun apabila pembeli dari dalam daerah maka akan dijual murah. Tetapi banyak juga pedagang yang menjual dagangannya dengan harga asli. Penelitian ini mengungkap tentang bagaimana para pedagang kakilima di sana dalam menetapkan harga.<sup>13</sup>

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan selanjutnya terletak pada perspektifnya. Penelitian Nailal Hidayat

---

<sup>12</sup> Nazzala Rachma Mazidah, “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dan Jasa Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP) Vol. 5 No. 4 (2021).

<sup>13</sup> Nailal Hidayat, *Penentuan Harga Pedagang Kaki Lima Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Jalan Malioboro Yogyakarta)* (Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2020)

menggunakan perspektif hukum, sedangkan penelitian yang akan dilakukan selanjutnya menggunakan Etika Bisnis Islam.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Mekanisme Penetapan Harga

##### 1. Pengertian Penetapan Harga

Harga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan.<sup>1</sup> Secara istilah harga memiliki banyak makna salah satunya ialah suatu barang atau jasa yang diwujudkan dalam satuan uang atau angka.<sup>2</sup> Dalam sejarahnya harga selalu menjadi tolak ukur dalam memberikan nilai pada suatu produk selain itu juga menjadi salah satu faktor penentu yang mempengaruhi minat pembeli. Harga ditetapkan karena adanya permintaan dan penawaran.<sup>3</sup> Semakin tinggi harga, maka barang yang ditawarkan akan semakin banyak. Sebaliknya, jika harga barang rendah, maka jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen juga semakin sedikit.<sup>4</sup>

Menurut Kotler dan Armstrong harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu jasa ataupun produk, atau jumlah nilai yang ditukarkan konsumen atas manfaat-manfaat karena menggunakan atau memiliki suatu jasa atau produk tertentu yang dijual produsen.<sup>5</sup> Sedangkan dalam kamus ekonomi harga adalah

---

<sup>1</sup> Marissa Grace Haque Fawzi, et al, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi* (Tangerang Selatan: Pascal Book, 2021), 276.

<sup>2</sup> Supriadi Muslimin, et al, "Konsep Penetapan Harga.," 3.

<sup>3</sup> M. Sulaeman Jajuli, "Neoropricing dan Etika Bisnis Islam," *Jurnal Kajian Islam dan Masyarakat*, Vol. 3 No. 2, (2020), 262.

<sup>4</sup> *Ibid.*, 263.

<sup>5</sup> Enos Korowa, Sontje Sumayku, Sandra Asaloei, "Pengaruh Kelengkapan Produk dan Harga Terhadap Pembelian Ulang Konsumen (Studi Kasus Freshmart Bahu Manado)," Vol. 6 No. 3 (2018), 30.

suatu proses yang menentukan besar kecilnya suatu pendapatan yang akan didapat oleh suatu perusahaan atau penjual.<sup>6</sup>

Pembahasan tentang permasalahan yang menyangkut dengan harga banyak ditemukan dalam teori Ibnu Taimiyyah, yakni kompensasi yang adil atau setara (*'Iwad al-Mitsl*) dan harga yang adil atau setara (*Tsaman al-Mitsl*). Menurut Ibnu Taimiyyah imbalan yang setara itu diukur dengan hal-hal yang setara pula, itulah esensi dari suatu keadilan.<sup>7</sup> *'Iwad al-Mitsl* merupakan imbalan atau pengganti yang sepadan menurut nilai harga sesuai adat kebiasaan. Adapun *Tsaman al-Mitsl* ialah nilai suatu harga di mana orang-orang yang menjual barang dagangannya itu dapat diterima oleh pembeli sebagai hal yang sepadan sesuai dengan barang yang dijual itu.<sup>8</sup> Keadilan harga yang dikehendaki oleh Ibnu Taimiyyah berhubungan dengan prinsip *La Gharar*, yaitu tidak menipu.<sup>9</sup> Maksudnya ialah agar tidak saling melukai atau menyakiti yang mana menipu sendiri adalah perbuatan yang sangat merugikan. Dengan perbuatan adil maka penjual maupun pembeli tidak akan ada yang terzalimi.

Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa. Penggunaan harga biasanya berupa digit nominal besaran angka terhadap nilai tukar mata uang yang menunjukkan tinggi atau rendahnya nilai suatu kualitas barang atau

---

<sup>6</sup> Ralona M, *Kamus Istilah Ekonomi Populer Indonesia-Inggris* (Gorga Media, 2016), 84.

<sup>7</sup> Amir Salim, Muharir, Alda Hermalia, "Pemikiran Ibnu Taimiyyah Dalam Harga, Pasar dan Hak Milik," *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, Vol. 6 No. 2 (2021), 160.

<sup>8</sup> Andri Sutrisno, "Ekonomi Islam," 109.

<sup>9</sup> Supriadi Muslimin, Zainab, Wardah Jafar, "Konsep Penetapan Harga," 9.



jasa.<sup>10</sup> Harga biasanya dipengaruhi oleh apa yang ditukarkan, sehingga mencapai manfaat serta kepuasan tertentu dalam mengeluarkannya. Dengan adanya harga pedagang mendapatkan hasil, dengan kualitas barang yang ditawarkan pembeli mendapatkan kepuasan.<sup>11</sup>

Penetapan harga bukan sepenuhnya mutlak berada pada produsen atau penjual.<sup>12</sup> Penentuan nilai suatu barang yang akan dijual belikan harus memandang dari segala aspek. Dengan menetapkan barang dagangan dengan harga yang pantas maka penjual akan mendapatkan hasil dari produk yang di pasarkan. Tujuan dari penetapan harga yang pantas juga dapat memberikan peluang bagi konsumen di tingkatan ekonomi ke bawah untuk dapat menikmati produk-produk yang dipasarkan.

Tjiptono menjelaskan bahwa agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menentukan harga barang tersebut secara tepat. Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat.<sup>13</sup> Misalnya harga suatu barang, sewa, jasa biaya kuliah itu dapat dikatakan sebagai harga. Semua itu merupakan sebuah nilai yang harus dibayarkan berdasarkan apa yang telah diambil manfaatnya.<sup>14</sup> Dengan ini maka mekanisme penetapan harga

---

<sup>10</sup> Veithzal Rivai Zainal, et al, *Islamic Marketing Management* (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), 423.

<sup>11</sup> M. Sulaeman Jajuli, "Neoropricing.," 362.

<sup>12</sup> Amir Salim, et al, "Pemikiran Ibnu Taimiyyah.," 162.

<sup>13</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997), 151.

<sup>14</sup> Rozalinda, *Ekonomi Islam Ed. 1 Cet. 5* ( Rajawali Pers, 2019), 154.

yang tepat dan benar dengan melihat pada pemasukan dan pengeluaran sangat penting untuk direalisasikan. Apalagi harga merupakan tolak ukur suatu barang akan laku di pasaran serta bersaing dengan sesamanya.

Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa penetapan harga adalah sejumlah nilai yang fleksibel di mana nilai ini menentukan suatu barang memuaskan pembeli dan menguntungkan penjual.

## 2. Dasar Hukum Harga dalam Al-Qur'an dan Hadis

Ekonomi islam telah member dasar atas mekanisme penetapan harga. Dasar tersebut tertuang dalam Al-Quran dan hadis, dengan penjelasan sebagai berikut:

### a. Al-Qur'an

Allah berfirman dalam QS. An-Nisa ayat 29:

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

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

Semua ibadah yang dilakukan oleh manusia pada dasarnya halal kecuali ada dalil yang mengharamkannya, begitu pula dalam

bermuamalah atau jual beli.<sup>15</sup> Berdasarkan ayat di atas ini dijelaskan bahwa Allah melarang orang-orang yang beriman mengambil harta selain milik sendiri dengan cara yang diharamkan syariat, seperti riba, judi, memalak, dan menipu. Namun, diperbolehkan mencari harta dengan berniagaan yang dilakukan atas dasar saling rela. Jual beli diperbolehkan tanpa adanya unsur tipuan, menutupi cacat, perjudian dan tindakan riba. Hal ini karena Allah telah mengharamkan hal-hal yang dapat menzalimi pembeli dan penjual.<sup>16</sup>

b. Hadis (*Sunnah*)

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الْمُثَنَّى حَدَّثَنَا حَجَّاجٌ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ قَتَادَةَ وَحَمِيدٍ وَثَابِتٍ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ عَلَا السُّعْرُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ قَدْ عَلَا السُّعْرُ فَسَعَّرْنَا فَقَالَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْفَاقِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ إِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Muhammad Ibnul Mutsanna berkata, telah menceritakan kepada kami Hajjaj berkata, telah menceritakan kepada kami Hammad bin Salamah dari Qatadah dan Humaid dan Tsabit dari Anas bin Malik ia berkata, "Pernah terjadi kenaikan harga pada masa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam, maka orang-orang pun berkata, "Wahai Rasulullah, harga-harga telah melambung tinggi, maka tetapkanlah setandar harga untuk kami." Beliau lalu bersabda: "Sesungguhnya Allah lah yang menentukan harga, yang menyempitkan dan melapangkan, dan Dia yang memberi rizki. Sungguh, aku berharap ketika berjumpa dengan Allah tidak ada seseorang yang meminta pertanggungjawaban dariku dalam hal darah dan harta."<sup>17</sup>

<sup>15</sup> Lely Suryani, Sasmita Sari Ardaninggar, “Penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) Perbankan Syariah Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam,” Vol. 8 No. 8 (2022), 3.

<sup>16</sup> Tafsir Al-Wajiz, Syaikh Wahbah az-Zuhaili, pakar fiqih dan tafsir negeri Suriah, “QS. An-Nisa ayat 29,” dalam *tafsir.web* diunduh pada 15 Februari 2023.

<sup>17</sup> Hadis Sunan Ibnu Majah No. 2191, Kitab Perdagangan “Membenci Penetapan Harga,” dalam *Hadis.id* diunduh pada 15 Februari 2023.

Pematokan harga yang di maksud pada hadis tersebut menurut pernyataan Asy-Syaukuni ialah yang dilakukan oleh pemerintah, yakni penguasa yang memerintahkan penghuni pasar untuk menjual barang dagangannya dengan menaikkan harga barang tersebut dengan harga yang ditentukan penguasa, lalu melarang penjual untuk menambah atau mengurangi harga itu. Sedangkan Nabi sendiri tidak menetapkan harga lantaran takut akan menyebabkan kedzaliman. Ketika harga terlalu mahal maka akan dzalim kepada pembeli, begitupula ketika harga yang dipatok murah maka akan dzalim kepada penjual.<sup>18</sup>

Mekanisme penetapan harga sesuai dengan *Maqasyid Syariah* ialah dengan mengutamakan kemaslahatan serta menghindari kerusakan antara manusia.<sup>19</sup> Maka dari itu dalam waktu tertentu menetapkan harga itu perlu dilakukan untuk memerangidistorsi pasar (kerusakan yang terjadi di lapangan). Dalam islam juga penetapan harga terbentuk karena adanya permintaan dan penawaran.<sup>20</sup> Hal ini dapat terjadi apabila penjual dan pembeli saling rela (ikhlas) atas apa yang diperjualbelikan. Maksudnya, saat penjual menyediakan barang dagangan dengan harga yang sudah ditentukan serta pembeli sudah siap mendapatkan baraaang dengan biaya yang akan dibayarkan.

---

<sup>18</sup> Isnaini Harahap, Yenni Samri, Marliyah, Rahmi Syahriza, *Hadis-Hadis Ekonomi, Cet. 2* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2017), 109.

<sup>19</sup> Supriadi Muslimin, et al, "Konsep Penetapan Harga,," 7.

<sup>20</sup> Dadang Muljawan, et al, *Ekonomi Syariah Untuk Sekolah Menengah Atas Kelas X, Cet. 1* (Jakarta: Bank Indonesia, 2020), 35.

### 3. Tujuan Penetapan Harga

Penentuan harga yang dilakukan oleh suatu lembaga atau produsen ialah untuk mencapai tujuan dari pengelola tersebut. Pada umumnya penjual memiliki beberapa tujuan untuk menetapkan harga pada barang yang akan dipasarkannya. Tujuan-tujuan penetapan harga yaitu berorientasi pada laba, berorientasi pada volume, berorientasi pada citra, stabilitas harga dan mencegah atau mengurangi persaingan. Tujuan-tujuan tersebut dijelaskan sebagai berikut:<sup>21</sup>

- a. Berorientasi pada laba. Dalam prakteknya, terjadinya harga jual merupakan dampak dari adanya penjual dan pembeli. Semakin besar daya beli yang dilakukan oleh konsumen semakin besar pula keinginan penjual untuk memasok barang dagangan serta menetapkan harga untuk meraih keuntungan.
- b. Berorientasi pada volume. Selain tujuan berorientasi pada laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harga-harga berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah *volume pricing objectives*. Oleh karena itu produsen harus mengoptimalkan jumlah produk yang akan diproduksi untuk mencapai titik optimum dari target yang telah ditentukan.
- c. Berorientasi pada citra. Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Memberikan citra tertentu, dengan menetapkan harga tertentu agar citra produk

---

<sup>21</sup> Supriadi Muslimin, et al, "Konsep Penetapan Harga.," 4-7.

tersebut dapat dikenal konsumen serta diterima di semua kalangan akan berdampak pada perusahaan.

- d. Stabilitas harga. Tujuan dari stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga suatu produk untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri (*industry leader*).
- e. Mencegah atau mengurangi persaingan. Tujuan dari mengurangi persaingan dalam bisnis dapat dilakukan dengan cara menyamakan kebijakan produk dan harga oleh penjual melalui inovasi produk itu sendiri. Hal ini bisa terjadi apabila perusahaan atau pedagang menjual produk yang sama.

#### **4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembentukan Harga**

Penetapan harga dipengaruhi oleh banyak faktor yang dapat dilakukan oleh sebuah perusahaan atau penjual. Beberapa faktor internal maupun faktor eksternal tersebut ialah sebagai berikut:

- a. Faktor internal yang mempengaruhi harga
  - 1) Tujuan pemasaran dan laba. Islam tidak memberikan batasan tertentu dalam mengambil untung. Islam hanya memberikan etika bisnis bagi pelaku usaha dan konsumen.<sup>22</sup>
  - 2) Strategi bauran pemasaran. Harga merupakan salah satu dari bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Dengan adanya harga maka suatu

---

<sup>22</sup> Lely Suryani dan Sasmita Sari Ardaninggar, "Penetapan Harga Pokok.," 1450.

produk yang dijual akan dapat menarik pembeli untuk memilikinya. Penetapan harga yang dilakukan oleh perusahaan atau penjual harus dikoordinasikan sesuai dengan produksi, distribusi, serta posisinya untuk membentuk bauran pemasaran yang efektif dan konsisten.<sup>23</sup>

- 3) Biaya. Biaya adalah faktor dasar penetapan harga. Sebab, suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya, apabila harga melebihi semua biaya maka akan menghasilkan keuntungan. Jadi, berapapun harga yang ditetapkan pasti diperhitungkan pada biayanya.<sup>24</sup>

b. Faktor eksternal yang mempengaruhi harga

- 1) Pasar dan permintaan. Biaya adalah yang menentukan bagian bawah dari harga, tetapi pasar dan permintaan adalah yang menentukan di atasnya, dengan ketiga elemen ini maka konsumen melengkapi antara harga produk dan jasa untuk mengambil manfaat atas apa yang diperolehnya.<sup>25</sup>
- 2) Persaingan. Tjiptono mengatakan bahwa ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh dalam persaingan suatu industri yaitu, persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk

---

<sup>23</sup> Marissa Grace Haque Fawzi, et al, *Strategi Pemasaran.*, 290.

<sup>24</sup> Basu Swasta Dharmmesta, *Modul 7 Strategi Penetapan Harga*, 6.

<sup>25</sup> Marissa Grace Haque Fawzi, et al, *Strategi Pemasaran.*, 291.

substitusi, pemasok, pelanggan, dan ancaman pendatang baru.<sup>26</sup>

Faktor utama yang mempengaruhi penetapan harga itu ada dua hal, yaitu permintaan dan penawaran. Permintaan ialah hubungan antara barang atau jasa yang akan di beli serta menjadikan hal tersebut menjadi suatu harga.<sup>27</sup> Dalam permintaan terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi, yakni pendapatan konsumen, selera konsumen, dugaan masa depan, jumlah penduduk dan masalah.<sup>28</sup>

Faktor kedua yaitu penawaran merupakan banyaknya barang atau jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada waktu tertentu. Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran menurut ekonomi islam, yaitu biaya produksi, teknologi, Perkiraan harga barang di masa datang, jumlah penjual atau produsen, dan masalah.<sup>29</sup>

## 5. Metode Penetapan Harga

Dalam menentukan atau menetapkan sebuah harga, terdapat beberapa metode yang dapat menghasilkan harga tertentu untuk suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan.<sup>30</sup> Berikut beberapa metode penetapan harga, yaitu Penetapan harga berbasis permintaan dan

---

<sup>26</sup> Roymon Panjaitan, *Manajemen Pemasaran* (Semarang: Penerbit Sukarno Pressindo, 2018), 152.

<sup>27</sup> Itang, *Teori Ekonomi Islam* (Serang: Laksita Indonesia, 2015), 62.

<sup>28</sup> Ramzi Durin, "Arti Penting Menjalankan Etika dalam Bisnis," *Jurnal Valuta* Vol. 6 No. 1 (2020), 36.

<sup>29</sup> An'im Fattach, "Teori Permintaan dan Penawaran dalam Islam," *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen* Vol. 2 No. 3 (2017), 456-457.

<sup>30</sup> Mumuh Mulyana, *Strategi Penetapan Harga-Manajemen Pemasaran* (Bogor:Universitas Terbuka, 2019), 45.



penawaran (*supply-demand approach*), berbasis biaya (*cost-oriented approach*), berbasis laba, berbasis persaingan dan sesuai harga yang berlaku, dengan penjelasan sebagai berikut:<sup>31</sup>

- a. Penetapan harga berbasis permintaan dan penawaran (*supply-demand approach*). Metode ini lebih mengedepankan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, laba dan persaingan.
- b. Penetapan harga berbasis biaya (*cost-oriented approach*). Dalam metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya *overhead*, dan laba.
- c. Penetapan harga berbasis laba. Metode ini dilakukan untuk menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.
- d. Penetapan harga berbasis persaingan. Selain menetapkan harga berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing biasanya juga akan dilakukan oleh pedagang

---

<sup>31</sup> Anisah Luthpi Adawiyah, et al, "Konsep Keseimbangan Ekonomi terhadap Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perspektif Islam," Jurnal Pendidikan dan Konseling Vol. 4 No. 6 (2022), 3313.

yang lain. Hal ini dilakukan supaya harga yang ditetapkan di pasar seimbang.

- e. Penetapan harga sesuai harga berlaku. Dalam metode ini pengusaha, penjual atau produsen tidak memandang biaya yang dikeluarkan tetapi lebih memperhatikan arah pesaing dan harga yang berlaku di pasaran.

Sedangkan menurut Abdullah dan Tantri metode penetapan harga dapat dilakukan dengan berbagai cara diantaranya dengan harga geografis, potongan harga (diskon), harga obral, harga diskriminasi dan harga bauran produk, dengan penjelasan sebagai berikut:<sup>32</sup>

- a. Harga geografis. Metode ini ditetapkan berdasarkan letak suatu tempat penjualan di mana perusahaan atau penjual menyesuaikan lokasi dalam menetapkan dan menentukan sebuah harga.
- b. Potongan harga (diskon). Metode ini merupakan semua potongan harga dari harga yang ditetapkan, salah satunya yaitu *quantity discount* (membeli dalam jumlah tertentu akan mendapatkan potongan harga).
- c. Harga obral. Beberapa konsumen hanya akan membeli suatu produk tertentu apabila harga diturunkan.
- d. Harga diskriminasi. Metode yang sering digunakan oleh perusahaan yakni merubah-ubah harga atau memodifikasi harga hingga sesuai dengan pelanggan, produk, serta lokasi.

---

<sup>32</sup> Mumuh Mulyana, *Strategi penetapan Harga.*, 50.

e. Harga bauran produk. Dalam metode ini logika penentuan harga harus dimodifikasi agar sesuai dengan bagian pemasaran dari suatu bauran produk.

## 6. Mekanisme Pasar Yang Membentuk Harga Adil

Mekanisme harga berarti membahas tentang naik turunnya suatu harga akibat dari permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*).<sup>33</sup> Sedangkan permintaan dan penawaran adalah dua hal yang saling terikat namun tarik-menarik sehingga terbentuklah komunitas yang biasa disebut dengan pasar. Pertemuan antara permintaan dan penawaran ini disebut dengan *equilibrium price* (harga keseimbangan).<sup>34</sup>

Mekanisme pasar merupakan sistem yang memberlakukan harga dengan adil dan efisien. Jika harga yang ditetapkan di atas harga pasar maka akan merugikan konsumen, begitupun sebaliknya. Namun, penetapan harga dipandang adil jika tidak menimbulkan kerugian atau kecurangan kepada para pelaku pasar. Dalam hal ini penjual dan pembeli tidak ada yang dirugikan.<sup>35</sup>

Untuk mencapai harga yang adil dan efisien maka perlu adanya standar biaya pada suatu produk. Metode pengendalian biaya yang dapat digunakan sebagai alat pengendalian biaya suatu produk adalah dengan menetapkan perhitungan biaya standar. Menurut mulyadi,

---

<sup>33</sup> Itang, *Teori Ekonomi Islam.*, 77.

<sup>34</sup> Iftihor, Mahmudi, Linawati, "Keseimbangan Harga (Market Equilibrium) Perspektif Islam," *Jurnal Ekonomi dan Perbankan* Vol. 3 No. 1 (2022), 433.

<sup>35</sup> Sholikul Hadi, "Strategi Penetapan Harga Komoditas dalam Perspektif Ekonomi Syariah," *Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah* Vol. 1 No. 2 (2019), 208.

biaya standar adalah biaya yang ditentukan di muka yang merupakan jumlah biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk membuat satu satuan produk atau untuk membiayai kegiatan tertentu di bawah asumsi kondisi ekonomi, efisiensi dan faktor-faktor lain tertentu.<sup>36</sup>

Untuk melakukan pengendalian biaya standar harus memperhatikan biaya produksi yaitu harga bahan baku standar, biaya tenaga kerja langsung standar, serta biaya *overhead* pabrik standar. Setelah biaya standar ditemukan dan dibandingkan dengan biaya sesungguhnya maka akan terlihat perbedaannya. Jika biaya sesungguhnya lebih kecil dari biaya standar maka terjadi selisih menguntungkan dan sebaliknya jika biaya sesungguhnya lebih besar maka terjadi selisih tidak menguntungkan.<sup>37</sup>

Harga tidak dapat dikatakan adil apabila harga tersebut terlalu rendah, sehingga penjual atau produsen tidak dapat laba dari penjualannya. Sebaliknya, harga tidak boleh terlalu tinggi, karena dapat berdampak pada daya beli konsumen. Islam mengharuskan agar umatnya berlaku adil dan jujur.<sup>38</sup> Sebagaimana dalam QS. Al-Maidah ayat 8 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ الْآ  
تَعْدِلُوا ۖ وَعَدِلُوا ۗ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ۝ ٨

<sup>36</sup> Vera Dwi Astuti, *Analisis Penetapan Biaya Standar Sebagai Alat Pengendali Biaya Produksi (Study Kasus pada KUD “Karya Bhakti” Ngancar)*, artikel skripsi Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2018, hal. 4.

<sup>37</sup> Siti Murniati, *System Biaya Standar Sebagai Pengendali Biaya Produksi Home Industry “Roal Bakeriy” Marina Permai Kota Palangka Raya*, Artikel Skripsi IAIN Palangkaraya

<sup>38</sup> Syamsul Efendi, “Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam,” *Jurnal Kajian Ekonomi Syariah* Vol. 1 No. 2 (2021), 33.

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa”*.

Dijelaskan bahwa umat Islam dituntut agar berlaku adil, tidak hanya kepada sesama umat Islam, tetapi juga kepada siapa saja walaupun kepada orang-orang yang tidak disukai. Begitupula dalam mekanisme pasar, apabila dalam mekanisme pasar terdapat unsur ketidakadilan maka akan merugikan para pelaku pasar.<sup>39</sup>

Harga yang adil merupakan harga yang dibayar untuk objek yang sama diberikan, pada waktu dan tempat saat barang tersebut diserahkan. Harga yang adil merupakan harga yang terbentuk secara bebas oleh kekuatan pasar yaitu pertemuan antara penawaran dan permintaan.<sup>40</sup>

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme harga yang adil ialah apabila harga tersebut tidak menimbulkan eksploitasi, penindasan ataupun merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain.<sup>41</sup> Mekanisme pasar yang baik adalah yang bermanfaat bagi pembeli, penjual serta orang-orang yang terlibat di dalamnya. Dengan begitu penjual mendapatkan keuntungan dari barang yang dijual, pembeli mendapatkan kepuasan dari apa yang dibeli.

---

<sup>39</sup> Tafsir Ringkas Kementrian Agama RI, “Surat Al-Ma’idah Ayat 8,” dalam *tafsir.web* diakses pada 18 Februari 2023.

<sup>40</sup> Anisah Luthpi Adawiyah, et al, “Konsep Keseimbangan.,” 3311.

<sup>41</sup> Ramzi Durin, “Arti Penting.,” 34.

## 7. Tijarah Dalam Muamalah

Dalam islam mengenal istilah *tijarah*. *Tijarah* sendiri merupakan satu bentuk perbuatan atau tindakan yang berkaitan dengan muamalah, berupa usaha dagang melalui jual beli dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dalam konsepnya *tijarah* tidak lepas dari muamalah karena adanya saling menguntungkan tersebut.<sup>42</sup>

Salah satu konsep *tijarah* dalam bermuamalah ialah anjuran berniaga berdasarkan kerelaan sesuai dengan peggalan QS. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

...إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ<sup>٤٢</sup>

Artinya: “...Kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu...”

Walaupun kerelaan adalah sesuatu yang abstrak atau tersembunyi di lubuk hati, namun indikator dan tanda-tandanya dapat terlihat. Ijab dan kabul, atau apa saja yang dikenal dalam adat kebiasaan sebagai serah terima adalah bentuk-bentuk yang dapat digunakan dalam menghukumi serta menunjukkan adanya sikap kerelaan antara mereka yang bertransaksi. Adapun sikap saling rela dalam bertransaksi menimbulkan banyak sisi positif di mana penjual dan pembeli saling menyukai, tidak ada kecurangan, serta dapat menciptakan saling untung kedua belah pihak.

---

<sup>42</sup> Adilah Mahmud, “Konsep At-Tijarah Dalam Tafsir Al-Mishbah Karya M. Quraish Shihab”, Jurnal Al-Asas vol 3, no. 2 (2019), 49.

Alasan Allah SWT menetapkan aturan umum kepada manusia dalam berinteraksi dengan harta sangatlah jelas, hal ini dikarenakan harta kekayaan merupakan teman ruh dalam kehidupan manusia. Jika harta kekayaan seseorang dilanggar, maka akan menimbulkan permusuhan, dan bahkan dapat menimbulkan tindakan kriminal. Oleh karena itu, Allah SWT menetapkan bahwa perputaran harta haruslah dengan cara yang diterima oleh semua pihak dan dengan penuh kerelaan, bukannya dengan cara yang zalim dan melanggar hak orang lain.<sup>43</sup>

Beberapa bentuk kegiatan transaksi *tijarah*/jual beli yang digolongkan dalam kegiatan batil dan dapat menimbulkan ketidakadilan seperti riba, Larangan *bai' ba'dh 'ala ba'dh*, *Talaqqi rukban*, *tadlis* dan jual beli *gharar*, dijelaskan sebagai berikut:<sup>44</sup>

- a. Riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam. Riba termasuk transaksi yang batil, bahkan hampir semua ulama menafsirkan firman Allah bahwa “*memakan harta yang batil*” termasuk riba.
- b. Larangan *bai' ba'dh 'ala ba'dh*. Praktik bisnis dengan melakukan lompatan atau penurunan harga oleh seorang di mana kedua belah pihak yang terlibat tawar menawar masih dalam tahap negosiasi atau baru akan menyelesaikan penetapan harga.

---

<sup>43</sup> Boni Satria, Samsul Bahry, Fauzi, “Term *Tijarah* dalam Perspektif al-Qur’an (Studi Tafsir al-Munir)”, *Thullab: Jurnal Riset Publikasi Mahasiswa*, Vol. 1 No. 2, 2021

<sup>44</sup> Ahmad Sarwat, *Fikih Jual-Beli*, 9-10.

- c. *Talaqqi rukban* adalah kegiatan perdagangan dengan cara menyongsong pedagang desa yang membawa barang dagangan di jalan (menuju pasar) dengan maksud menawar barang dengan harga yang lebih rendah dari harga sebenarnya.
- d. *Tadlis* adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak (*unknown to one party*). Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak.
- e. Jual beli *Gharar* adalah suatu jual beli yang mengandung sesuatu yang tidak jelas dan tidak pasti. Sama halnya dengan *tadlis*, jual beli *gharar* juga dilarang karena mengandung *incomplete information*.

## **B. Etika Bisnis Islam**

### **1. Pengertian Etika Bisnis Islam**

Etika berasal dari kata Yunani *ethos*, yang dalam bentuk jamaknya (*ta etha*) berarti adat istiadat atau kebiasaan.<sup>45</sup> Etika pada dasarnya sudah dimengerti oleh manusia secara alamiah sejak kelahiran, yang mana dalam hal ini membentuk moral menerima suatu yang baik dan menolak suatu yang buruk.<sup>46</sup> Menurut Ahmad Amin etika dapat dipahami sebagai seperangkat prinsip yang mengatur

---

<sup>45</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam* (Malang: UIN Malang Press, 2017), 6.

<sup>46</sup> Susminingsih, *Etika Bisnis Islam.*, 72.



hidup manusia, etika juga dipahami sebagai ilmu yang membahas perbuatan baik dan perbuatan buruk manusia.<sup>47</sup>

Menurut Rafik Issa Beekum di dalam bukunya etika bisnis Islam, etika yaitu bidang ilmu yang bersifat normatif karena ia berperan sebagai penentu apa yang harus dilakukan atau yang tidak dilakukan oleh seorang individu berdasarkan Al-Qur'an dan Hadis. Etika menjadi landasan perilaku manusia yang dijadikan pedoman hidup yang diberlakukan di dalam masyarakat dan mengkaji tentang baik buruknya perilaku manusia yang dapat diterima akal.<sup>48</sup>

Etika adalah suatu ilmu yang menjelaskan tentang hal yang baik dan buruk, menerangkan apa yang diperbolehkan oleh manusia untuk dilakukan kepada manusia lainnya, sebuah tujuan yang dituju untuk menunjukkan jalan yang harus diperbuat.<sup>49</sup> Hal ini berarti etika berkaitan dengan aturan-aturan tak tertulis, tujuan hidup, norma, tata cara hidup yang baik, moral, serta kebiasaan yang diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Bisnis merupakan alat untuk memperkaya diri sendiri.<sup>50</sup> Pada hakikatnya bisnis adalah usaha untuk memenuhi kebutuhan individu maupun kelompok manusia, organisasi atau masyarakat luas dalam berbagai variasinya yang dalam kenyataannya kemudian dipermudah

---

<sup>47</sup> Ahmad Amin, *Etika Bisnis Islam* (Jakarta: Bulan Bintang, 2015), 3.

<sup>48</sup> Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Serta Ekonomi dan Keuangan Islam* (Tangerang: Kholam Publishing, 2018), 292.

<sup>49</sup> Susminingsih, *Etika Bisnis Islam.*, 73.

<sup>50</sup> *Ibid.*, 66.

oleh uang.<sup>51</sup> Menurut Musa Asy'arie bisnis merupakan kegiatan yang manusiawi, wajar dan bermanfaat untuk mendapatkan keuntungan yang akan dipakai untuk kehidupan lebih baik.<sup>52</sup>

Menurut Diana Ambarwati bisnis memiliki tujuan utama bukan semata karena mencari keuntungan melainkan untuk memenuhi kebutuhan hidup orang lain pula, dan melalui itu seseorang dapat memperoleh apa yang dibutuhkannya.<sup>53</sup> Dengan hal ini bermaksud kegiatan bisnis dapat bernilai ibadah apabila bisnis dilakukan karena mengharap ridha Allah dengan perlandaskan pedoman Al-Qur'an dan sunah Nabi. Keseimbangan ini mencangkup bagaimana kita menjalankan bisnis secara adil, sesuai dengan hukum yang berlaku, tidak bergantung pada kedudukan individu ataupun perusahaan di masyarakat.<sup>54</sup>

Ada banyak definisi etika dan bisnis yang dikemukakan oleh para ahli, namun semua maksud mengacu pada satu hal yaitu moralitas. Sehingga etika bisnis dapat diartikan sebagai segala tindakan yang mengedepankan moral yang mengatur bisnis. Norma moralitas adalah dasar acuan bisnis dalam berperilaku. Namun, tidak hanya dalam hukum perekonomian dan mekanisme pasar saja yang menjadi dasar tingkah laku manusia, melainkan moral dan etika juga

---

<sup>51</sup> Sri Ramadhan "Pengaruh Harga Psikologis Terhadap Etika Bisnis", Jurnal Kajian Ekonomi Islam, Vol.1 No.1 (2016), 102.

<sup>52</sup> Musa Asy'arie, Islam: Etika dan Konspirasi Bisnis (Yogyakarta: LESFI, 2015), 117.

<sup>53</sup> Diana Ambarwati "Etika Bisnis Yusuf Al- Qaradâwi Upaya Membangun Kesadaran Bisnis Beretika," Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah, Vol.1 No.1 (2013), 80.

<sup>54</sup> Ramzi Durin, "Arti Penting,," 32.

menjadi acuan kebijakannya. Sehingga jelas pentingnya etika bisnis dalam berbisnis sehingga manusia tidak hanya mementingkan diri sendiri melainkan kemaslahatan umum.

## 2. Prinsip-Prinsip Bisnis Islam

Manusia tidak bisa lepas dari prinsip-prinsip kehidupan yang berlaku pada bisnis untuk hidup yang lebih baik. Untuk mendapatkan manfaat dari berbisnis maka seseorang harus memperhatikan prinsip-prinsip dari etika bisnis. Menurut Sonny Keraf prinsip-prinsip etika bisnis meliputi prinsip otonomi, prinsip kejujuran, prinsip keadilan, prinsip saling menguntungkan dan prinsip integritas moral dengan penjelasan sebagai berikut.<sup>55</sup>

- a. Prinsip otonomi, adalah sikap dan kemampuan manusia untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan kesadarannya tentang apa yang dianggapnya baik untuk dilakukan.

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

Artinya: “Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya.”

Ayat berikut merupakan pernyataan kepada manusia seluruhnya dalam kaitan dengan kebebasan memilih yang telah ditegaskan pada ayat-ayat sebelumnya. Manusia mau maju meraih kebaikan

---

<sup>55</sup> Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis Edisi Ketiga Cet-4*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), hlm.19

atau mundur yang jelas setiap orang bertanggung jawab atas apa yang telah dilakukannya masing-masing.<sup>56</sup>

- b. Prinsip kejujuran, kejujuran merupakan tonggak dalam kehidupan masyarakat yang beradab. Seperti hadis tentang prinsip kejujuran yang harus ada pada pedagang, yaitu:<sup>57</sup>

الْبَيْعَانِ بِالْجِبَارِ مَا لَمْ يَفْتَرِقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا  
مُحِقَّ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا

Artinya: "Dua orang yang berjual beli memiliki hak memilih selama mereka belum berpisah, apabila keduanya berbuat jujur dan memberikan penjelasan maka jual beli mereka akan mendapatkan berkah, dan apabila mereka berdusta dan menyembunyikan aib maka akan dihapuskan berkah jual beli mereka."

Berbagai faktor yang menyebabkan manusia tidak dapat berlaku jujur seperti faktor iri hati, lingkungan, sosial ekonomi, ingin populer, maupun faktor-faktor lainnya. Perilaku jujur dan tidak jujur, tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia sehari-hari. Untuk memperoleh keberkahan dalam jual-beli, Islam mengajarkan prinsip-prinsip moral sebagai berikut:

- 1) Jujur dalam menakar dan menimbang
- 2) Menjual barang yang halal
- 3) Menjual barang yang baik mutunya
- 4) Tidak menyembunyikan cacat barang
- 5) Tidak melakukan sumpah palsu

<sup>56</sup> Tafsir Ringkas Kementerian Agama RI, "QS. Al-Muddatstsir ayat 38", dalam *tafsir.web* diunduh pada 1 Desember 2023

<sup>57</sup> Hadits Sunan An-Nasa'i No. 4381, Kitab Jual-beli, "Prinsip-Prinsip yang Harus Dijaga dalam Berbisnis", dalam *Hadist.Id* diunduh pada 15 Februari 2023

- 6) Longgar dan murah hati
- 7) Tidak melakukan riba
- c. Prinsip keadilan, menuntut agar setiap orang diperlakukan secara sama sesuai dengan aturan yang adil dan sesuai kriteria yang rasional objektif, serta dapat dipertanggungjawabkan. Seperti firman Allah dalam QS. Al-Isra ayat 35 yang berbunyi:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

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

- Ayat ini adalah perintah untuk berlaku adil dan menyempurnakan takaran dan timbangan-timbangan dengan adil tanpa memangkas ataupun menguranginya. Dari konteks umum ayat di atas dapat diambil faidah, adanya larangan dari berbagai bentuk penipuan dalam masalah harga, barang dan obyek yang sudah disepakati, dan (kandungan) perintah untuk tulus dan jujur dalam bermuamalah.<sup>58</sup>
- d. Prinsip saling menguntungkan (*mutual benefit principle*), menuntut agar bisnis dijalankan sedemikian rupa, sehingga menguntungkan semua pihak. Seperti dalam firman Allah QS. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ

Artinya: “Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”

---

<sup>58</sup> Tafsir Syaikh Abdurrahman bin Nashir as-Sa'di, Tafsir As-Sa'di, “QS. Al-Isra ayat 35” dalam *tafsir.web* diunduh pada 15 Februari 2023

- e. Prinsip integritas moral, terutama dihayati sebagai tuntutan internal dalam diri pelaku bisnis atau perusahaan, agar perlu menjalankan bisnis dengan tetap menjaga nama baik pimpinan maupun perusahaannya. Islam menganjurkan umatnya untuk senantiasa berlomba-lomba dalam kebaikan. Allah berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 148 yang berbunyi:

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: “Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.”

Ayat di atas menjelaskan bahwa perintah berlomba-lomba dalam kebaikan lebih dalam daripada sebatas perintah mengerjakan kebaikan. Dalam perintah ini mengandung perintah mengerjakannya, menyempurnakannya, melakukannya sebaik mungkin dan bersegera kepadanya. Barangsiapa yang bersegera kepada kebaikan ketika di dunia, maka dia adalah orang yang lebih dulu ke surganya. Oleh karena itu, mereka yang berlomba-lomba dalam kebaikan adalah orang yang paling tinggi derajatnya.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Tafsir Marwan Hadidi bin Musa, Hidayatul Insan bi Tafsiril Qur'an, “QS. Al-Baqarah ayat 148,” dalam *tafsir.web* diunduh pada 15 Februari 2023.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan penulis adalah *field research* (penelitian lapangan), yaitu penelitian langsung yang berkaitan dengan objek, yang secara intensif mempelajari tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuai unit sosial: individu, kelompok, lembaga ataupun masyarakat. Penelitian lapangan pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan data secara khusus dan realitas tentang apa yang terjadi di masyarakat.<sup>1</sup>

Berkaitan dengan hal di atas, peneliti akan memaparkan hasil temuan dilapangan tentang Penetapan Harga Jual Buah dalam Perspektif Etika Bisnis Islam di Pasar Seputih Raman Desa Rukti Harjo Kabupaten Lampung Tengah.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif adalah untuk membuat gambaran atau penyanderaan secara sistematis, aktual, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta serta sifat-sifat populasi pada daerah tertentu.<sup>2</sup> Penelitian ini akan memberikan gambaran tentang

---

<sup>1</sup> Almasdi Syahza, *Metodologi Penelitian* (Pekanbaru: Unri Press, Edisi Revisi 2021), 27.

<sup>2</sup> *Ibid.*,28.

Mekanisme Penetapan Harga Jual Pedagang buah Perspektif Etika Bisnis Islam.

## **B. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data didapatkan. Data merupakan hasil catatan peneliti, baik yang berupa fakta ataupun angka. Jadi sumber data yang diperoleh diartikan segala fakta dan angka yang didapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi. Sumber data penelitian ini terdiri dari data primer dan skunder.

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah sumber data langsung diperoleh dari hasil wawancara, pengumpulan data dan dokumentasi yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>3</sup> Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pedagang buah segar yang berada di pasar Seputih Raman. Adapun jumlah pedagang buah segar di pasar Seputih Raman sebanyak 7 orang. Namun dalam penelitian ini akan dijadikan narasumber sebanyak 5 orang.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu, seperti halnya melakukan penelitian tentang penetapan harga buah, maka yang akan

---

<sup>3</sup> Ahmad Fauzi, et al, *Metodologi Penelitian. Cet. 1* (Banyumas: Pena Persada, 2022), 79.



menjadi sumber datanya ialah pedagang buah.<sup>4</sup> Adapun kriteria dari pedagang ini ialah:

- a. Pedagang kecil atau besar yang ramai pembelinya.
- b. Pedagang dengan lapak atau tempat dagangnya yang strategis.
- c. Pedagang yang berada di dalam dan luar pasar
- d. Bersedia menjadi subjek penelitian.

Dari kriteria di atas di dapat 5 sampel pedagang buah yang diambil yaitu ibu Susi, mba Lasmini dan ibu Suryani pedagang yang berada di luar. Bapak Saiful dan mba Riska pedagang yang berada di pasar dalam.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, melainkan lewat perantara lain misalnya orang atau lewat dokumen.<sup>5</sup> Sumber data sekunder ialah sumber penunjang yang berkaitan dengan penelitian dapat berupa buku-buku tentang topik yang ditulis oleh orang lain, dokumen-dokumen yang merupakan hasil penelitian dan hasil laporan, majalah, makalah, internet dan lain sebagainya yang berhubungan dengan Mekanisme Penetapan Harga dan Etika Bisnis Islam.

### **C. Metode Pengumpulan Data**

Untuk pengumpulan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini digunakan metode sebagai berikut:

---

<sup>4</sup> Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2018), 68.

<sup>5</sup> Ahmad Fauzi, et al, *Metodologi.*, 79.

## 1. Pengamatan (Observasi)

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara sistematis dan disengaja atas gejala yang diselidiki melalui pengamatan dan pencatatan.<sup>6</sup> Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi langsung, yang mana teknik pengumpulan datanya ialah peneliti datang dan mengamati secara langsung apa yang terjadi di lapangan.<sup>7</sup> Dalam hal ini metode observasi digunakan untuk melihat perilaku pedagang dalam menetapkan harga buah di pasar Seputih Raman.

## 2. Metode Wawancara (Interview)

Metode wawancara digunakan sebagai metode pengumpulan data ketika peneliti hendak melakukan penelitian pendahuluan untuk menemukan masalah. Penelitian ini menggunakan sistem wawancara terstruktur. Wawancara yang dilakukan dengan pertanyaan yang telah diurutkan dan disiapkan oleh pewawancara serta direkam untuk mendapatkan hasil dari para pedagang saat diwawancarai.<sup>8</sup>

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan kepada 5 pedagang buah di pasar Seputih Raman yaitu ibu Susi, mba Lamini, bapak Saiful, mba Riska dan ibu Suryani.

---

<sup>6</sup> Ibid., 147.

<sup>7</sup> Lexy J. Maleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2015), 36.

<sup>8</sup> Zuchri Abdussamad, *Metodologi Penelitian Kualitatif Cet. 1* (Makassar: Syakir Media Press, 2021), 146.

### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu salah satu metode pengumpulan data peristiwa yang sudah lalu.<sup>9</sup> Dokumen biasanya berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya dari seseorang. Dokumentasi dilakukan untuk melengkapi data-data yang diperoleh dari observasi dan wawancara yang telah dilakukan. Teknik pengumpulan ini digunakan untuk membantu proses penelitian agar lebih jelas dan akurat, serta melengkapi dari metode observasi dan wawancara dalam penelitian yang dilakukan kepada pedagang buah pasar Seputih Raman

### 4. Triangulasi Data

Triangulasi data merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan beberapa teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Nilai dari teknik pengumpulan data menggunakan triangulasi data adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergent* (meluas), tidak konsisten atau kontradiksi.

### D. Teknik Analisa Data

Analisis data merupakan kegiatan menyeleksi, menyederhanakan, mengorganisir, memfokuskan data secara sistematis dan rasional yang didapat dari wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi sebagai bentuk jawaban dari permasalahan penelitian yang diambil.<sup>10</sup> Dalam penelitian ini peneliti menganalisis data dengan metode induktif. Analisis data kualitatif

---

<sup>9</sup> Zuchri Abdussamad, *Metodologi Penelitian.*, 150.

<sup>10</sup> Zuchri Abdussamad, *Metodologi Penelitian*, 159.

adalah deskriptif data yang terdiri dari tiga aktivitas yang berlangsung secara bersamaan, yaitu sebagai berikut:

### **1. Reduksi Data (*Data Reduction*)**

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu.<sup>11</sup> Dengan demikian data yang telah direduksi merupakan hasil data yang jelas sehingga dapat mempermudah untuk penelitian selanjutnya. Terkait hal ini peneliti memproses hal-hal tersebut yang berkaitan dengan penetapan harga dalam etika bisnis Islam, sehingga dari hasil yang diperoleh dapat dipahami dan dicermati secara umum oleh pembaca.

### **2. Penyajian Data (*Display Data*)**

Setelah mereduksi data, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Metode ini disajikan dalam bentuk table, grafik dan sejenisnya yang diuraikan secara singkat, bagan data hubungan antar kategori. Melalui penyajian data tersebut maka hasil yang diperoleh akan terorganisir dan tersusun sehingga mempermudah merencanakan kerja selanjutnya.<sup>12</sup>

### **3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verivication*)**

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif dilakukan secara sementara, dan dapat berubah tergantung dengan hasil data pada

---

<sup>11</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2021), 298.

<sup>12</sup> *Ibid.*, 325.

penelitian selanjutnya.<sup>13</sup> Proses verifikasi terhadap penarikan kesimpulan sementara dapat dilakukan dengan menelusuri kembali semua langkah penelitian yang telah dilakukan, dari reduksi data, penyajian serta kesimpulan.

---

<sup>13</sup> Ibid., 329.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Pasar Seputih Raman**

##### **1. Perkembangan Pasar Seputih Raman**

Pasar Seputih Raman di buka pertama kali pada Tahun 1957 oleh Kepala Jawatan Transmigrasi dengan awal jumlah pedagang masih sedikit, dengan berbagai jenis usaha perdagangan tradisional yang terdiri dari pedagang yang berasal dari transmigrasi spontan yang berasal dari Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Bali. Pasar ini secara resmi pada tanggal 12 September 1958 diresmikan, bersamaan dengan Pelantikan Kepala Kampung yang pertama.<sup>1</sup>

Pada tahun 1995 untuk pertama kali di bangunan Pasar Kampung yang menggunakan dana murni swadaya pedagang pasar dengan model semi permanen dan selanjutnya pada tahun 2012 di lakukan pembangunan Pasar Seputih Raman yang dilaksanakan oleh Pihak Ketiga yaitu PT. SEPUTIH MAKMUR dengan model bangunan permanen. Dari hal tersebut semua pihak berharap agar pasar seputih raman ini senantiasa terawat dengan baik, dengan prinsip membangun dan melestarikan perekonomian masyarakat kampung.<sup>2</sup>

Pasar Kampung Rukti Harjo merupakan salah satu pasar kampung di Kecamatan Seputih Raman, Kabupaten Lampung Tengah, Propinsi

---

<sup>1</sup> Mukhlis, Badan Administrasi dan Keuangan Pasar Seputih Raman, Wawancara pada Tanggal 13 Oktober 2023

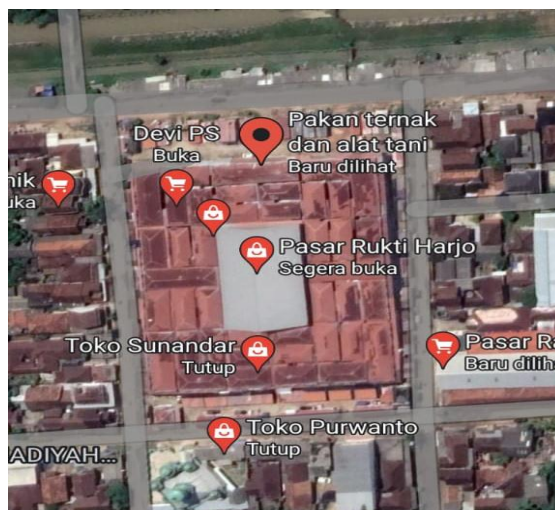
<sup>2</sup> Mukhlis, Badan Administrasi dan Keuangan Pasar Seputih Raman, Wawancara pada Tanggal 13 Oktober 2023

Lampung, memiliki 32 luas 15.000 m<sup>2</sup>. Secara geografis Kampung Rukti Harjo berbatasan dengan wilayah sebagai berikut:<sup>3</sup>

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Masjid Takwa Seputih Raman
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Toko Kelontong Gimman/Suprih
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Jalan Provinsi
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan KSP Tri Dharma Artha

## 2. Denah Pasar Seputih Raman

Denah Lokasi Pasar Seputih Raman



## 3. Tipologi Pasar Seputih Raman

Secara administratif, Pasar Kampung Rukti Harjo terdiri dari: 260 Unit Bangunan Toko, 280 Unit Bangunan Los Pasar Pagi, 28 Unit Tempat Parkir Kendaraan bermotor roda dua dan sepeda onthel, 1 Unit

<sup>3</sup> Hasil Observasi pada Tanggal 15 Oktober 2023

Bangunan Kantor BUMK Kampung Rukti Harjo, 2 Unit Bangunan MCK / Toilet Umum.<sup>4</sup>

Secara umum, tipologi pasar kampung Rukti Harjo terdiri dari: toko pakaian, toko kelontong, toko gerabah, toko buah, konter HP/barang-barang Elektronik, los sayur mayur, los telur, ikan dan daging, toko pertanian dll. Topografis Kampung Rukti Harjo secara umum termasuk jenis pasar semi modern sebagaimana pasar rakyat pada umumnya dengan jumlah pedagang aktif 110 pedagang yang berjualan di ruko, 167 pedagang yang berjualan di pasar sayur dan 17 unit kuliner.<sup>5</sup>

#### **4. Profil Pedagang Buah**

##### **a. Ibu Susi**

Ibu Susi adalah pedagang buah terlama di pasar Seputih Raman. Beroperasi dari tahun 2000 hingga saat ini. Bertempat tinggal di Rukti Harjo dan memiliki 2 karyawan.

##### **b. Mba Lasmini**

Mba Lasmini pedagang buah yang baru 2 tahun menjadi pedagang buah di pasar Seputih Raman, berumur 33 tahun. Beralamat di Rukti Endah.

---

<sup>4</sup> Umaidi, Pengelola Pasar Seputih Raman, Wawancara pada Tanggal 13 Oktober 2023

<sup>5</sup> Umaidi, Pengelola Pasar Seputih Raman, Wawancara pada Tanggal 13 Oktober 2023



c. Bpk Saiful

Pedagang buah dari pasar baru permanen dibangun 2012 hingga saat ini, berumur 40 tahun. Beralamat di Rukti Harjo dan berjualan dengan sang isteri di pasar.

d. Mba Riska

Pedagang buah dari tahun 2020 saat pademi Corona baru dimulai hingga saat ini. Berumur 35 tahun, beralamat di Rama Oetama dan memiliki 1 orang anak yang membantu di pasar.

e. Ibu Suryani

Pedagang buah yang sudah beroperasi 10 tahun lamanya dan memiliki 2 toko di dalam dan di luar pasar. Berumur 44 tahun, beralamat di Rukti Harjo, memiliki 4 karyawan di pasar dalam 2 dan di pasar luar 2.

## **B. Penetapan Harga Buah di Pasar Seputih Raman**

Harga merupakan suatu bagian yang penting bagi pembeli dan penjual. Untuk melakukan pertukaran barang dan jasa hanya akan terjadi jika penjual dan pembeli telah menyepakati harga. Harga biasanya dipengaruhi oleh apa yang ditukarkan, sehingga mencapai manfaat serta kepuasan tertentu dalam mengeluarkannya. Dengan adanya harga pedagang mendapatkan hasil, dengan kualitas barang yang ditawarkan pembeli mendapatkan kepuasan.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> M. Sulaeman Jajuli, "Neorpricing dan Etika Bisnis Islam," Jnal Kajian Islam dan Masyarakat, Vol. 3 No. 2 (2020), 362.

Penetapan harga bukan sepenuhnya mutlak berada pada produsen atau penjual.<sup>7</sup> Penentuan nilai suatu barang yang akan dijual belikan harus memandang dari segala aspek. Dalam menentukan atau menetapkan sebuah harga, terdapat beberapa metode yang dapat menghasilkan harga tertentu untuk suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan.<sup>8</sup> Berikut beberapa metode penetapan harga, yaitu:<sup>9</sup>

### **1. Penetapan Harga Berdasarkan Permintaan dan Penawaran**

Metode ini lebih mengedepankan faktor-faktor selera pelanggan. Di mana penjual menyediakan barang sesuai dengan apa yang diminta dan ditawarkan oleh pelanggan.

Dari hasil wawancara kepada 5 pedagang buah di pasar Seputih Raman. Semua pedagang sepakat bahwa dalam berdagang adanya permintaan dan penawaran dari pelanggan merupakan faktor adanya barang tersebut dijual. seperti halnya permintaan buah dari segi kualitas, jenis, dan bentuk.

Hasil dari wawancara kepada para pedagang buah di pasar Seputih Raman menyatakan bahwa terdapat potongan harga yang didapat oleh pembeli apabila pembeli memborong/membeli buah dalam jumlah yang banyak, 1-2 Kg lebih. Potongan yang didapat oleh pembeli ada

---

<sup>7</sup> Amir Salim, Muharir, Alda Hermalia, "Pemikiran Ibnu Taimiyyah Dalam Harga, Pasar dan Hak Milik," *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, Vol. 6 No. 2 (2021), 162.

<sup>8</sup> Mumuh Mulyana, *Strategi Penetapan Harga-Manajemen Pemasaran* (Bogor:Universitas Terbuka, 2019), 45.

<sup>9</sup> Anisah Luthpi Adawiyah, et al, "Konsep Keseimbangan Ekonomi terhadap Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perspektif Islam," *Jurnal Pendidikan dan Konseling* Vol. 4 No. 6 (2022), 3313

yang Rp 2.000-Rp 3.000 atau terantung dari penawar. Seperti penuturan mba Riska:

*“Pasti ada borong kan, beli banyak kasih potongan per kilo Rp2.000 kalau nggak ya sesuai dia nawarnya berapa kasih yang penting masih dapat untung.”*

Pendapat di atas dikuatkan oleh pedagang lain, yaitu bapak Saiful yang menyatakan bahwa terdapat potongan harga apabila pembeli membeli lebih dari 1-2 Kg. Pendapat beliau sebagai berikut:

*“Ya kalau lebih sekilo kurangi Rp 2.000-Rp 3.000.”*

Harga yang diberikan pedagang fleksibel sesuai dengan permintaan dari pembeli, selama harga yang diminta pembeli tidak merugikan pedagang maka pedagang akan menjual dengan harga tersebut. Sesuai dengan pendapat mba Lasmini yang memberikan harga murah apabila pembeli memborong buah:

*“Pembeli borong ya kasih harga murah.”*

Kedua pedagang lainnya juga sama yaitu ibu Suryani dan mba Lasmini, di mana mereka akan menetapkan harga buah fleksibel sesuai dengan permintaan dan penawaran pembeli. Apabila pembeli membeli lebih dari 1kg dan menawar harga maka penjual akan memberikan potongan.

Dari hasil observasi didapat bahwa semua pedagang dalam menyediakan barang dagangannya sesuai dengan permintaan dari pembeli. Apabila pembeli meminta suatu barang maka pedagang akan menyiapkan barang tersebut untuk kemudian dijual. Hal ini berlaku

pula pada pedagang buah. Apabila ada pembeli yang memesan buah suatu buah yang pada saat itu belum tersedia maka pedagang akan mencarikan untuk keesokan harinya.

## 2. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

Faktor penentu utama penetapan harga adalah aspek penawaran atau biaya. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya *overhead*, dan laba. Berikut daftar jenis buah dan harga beli buah.

**Tabel 4. 1**

**Daftar Jenis Buah dan Harga Beli Pedagang Buah Pasar Seputih Raman**

Jenis Buah	Nama Buah	Unit	Harga Beli Buah				
			Ibu Susi	Mba Lasmini	Bpk Saiful	Mba Riska	Ibu Suryani
Impor	Pir	1 dus	170-280	180-240	180-200	180-240	250-280
	Apel Fuji	1 dus	480	420-480	420-480		400-480
	Anggur	1 krjg	180-250	180-200	-	170-200	180-250
	Apel Red Globe	1 dus	400-500	-	-	-	350-500
	Jeruk Sankis	1 dus	250	-	-	-	180-250
	Kelengkeng	1 krjg	380	350-380	-	350	350
Lokal	Salak	1 kg	4-8	4-9	4-8	4-8	6-9
	Jeruk Medan	1 kg	12-13	12-15	12-13	15-17	8-15
	Jeruk Madu	1 kg	12-13	12-15	12-13	15-17	8-15
	Jeruk BW	1 kg	12-13	10-15	12-13	15-17	8-15
	Semangka	1 kg	5	4-5	-	-	5-7

	Pisang	1 sisir	7	-	5-8	-	10-12
	Pepaya	Bijian	4-5	5-6	4-7	-	6

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa selisih daripada harga beli perproduk masing-masing pedagang tidak terlalu jauh, kisaran 50-80 ribu untuk buah impor lalu untuk buah lokal selisih 1-5 ribu. Dari hasil observasi bapak Saiful hanya menjual buah-buahan lokal namun beberapa saat beliau menyediakan buah impor seperti apel dan pear saja. Untuk pedagang buah pasar bagian luar seperti ibu Susi, mba Lasmini dan ibu Suryani mereka menjual semua jenis buah-buahan dari yang lokal hingga impor, hanya saja untuk mba Lasmini apel red globe dan sankis tidak menyediakan.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara kepada Ibu Susi selaku pedagang buah di pasar Seputih Raman. Dalam kegiatannya, beliau menjual berbagai jenis buah-buahan dari yang lokal hingga impor seperti apel, pir, jeruk, salak dll. Buah tersebut berasal dari pengampas buah, petani dan pedagang-pedagang kecil. Dalam proses penetapan harga buah Ibu Susi menentukan dari modal/harga beli awal seperti pernyataan beliau:

*“Ya, kalo harga beli buah tergantung buahnya. Buah impor ada buah lokal ada. Kalo buah impor contoh pir, apel itu dus-dusan sedus bisa Rp280.000, Rp170.000 yang murah ya, ada. Kalo Buah lokal kaya Jeruk meda, BW, Madu itu yang laku di sini beli ya, tergantung harga dari sananya juga, kalo jeruk mangga salak itu kan dia kiloan dari sananya. Perkilo salak ada yang Rp4.000 ada yang Rp8.000 itu kalo salak, kalo jeruk ya, tergantung jenis,*

*kualitas, yang paling murah belinya sekarang itu Rp12.000-Rp13.000 an.”*

Sedangkan menurut mba Lasmini selaku pedagang buah yang baru 2 tahun berjualan mengatakan bahwa penetapan harga yang dilakukan yaitu dengan melihat harga modal serta menganut sistem “yang penting laku”, semakin mahal harga beli buah yang dijual maka semakin besar pula mengambil laba. Dari hasil wawancara beliau mengatakan:

*“Beli buah di gudangnya tergantung buahnya apa dulu. Ngambil buah impor itu biasanya ada yang nganter, kalau yang nganter itu mahal beda sama yang ngambil sendiri di gudang. Pir apel anggur jeruk sunkis itu dusdusan, keranjang. Pir sedus ada yang 180 yang biasa, yang madu sekarang 240, 210. Anggur 180 ada 210 ada, tergantung bagus nggaknya. Kalau jeruk salak buah naga pisang itu ada yang nganter ke sini, belinya itu kiloan makin bagus ya mahal.”*

Sedangkan menurut bapak Saiful selaku pedagang buah yang berjualan di pasar dalam, beliau menyatakan bahwa modal awal dalam membeli buah memilih dengan membeli buah yang lebih murah dari penjual lainnya. Hal ini karena orang yang berbelanja ke pasar sering membandingkan buahan yang dijual di pasar dalam dan di pasar luar. Dalam menetapkan harga buah-buahannya bapak Saiful tidak menggunakan sistem persenan. Beliau mengambil laba sedikit yang terpenting laku terjual.

*“Di sini beli buah ngambilnya yang murah-murah soalnya di dalam pasar kan orang tahunya buah murah. Gitu aja masih dibandingin sama yang dagang di luar. Buah impor pier apel kotaan itu belinya Rp180.000-Rp200.000 nggak ngambil anggur di sini. Jeruk keranjang sekilonya Rp12.000-Rp13.000 tergantung jeruk apa dulu jenisnya banyak. Salak ngambil karungun sekarang*

*bobo Rp28.000-Rp33.000 sekilo ada yang Rp4.000 ada yang Rp8.000 pisang itu tundangan 1 tunden Rp35.000 mangga petian sekilo yang murah Rp8.000 yang mahal Rp13.000.”*

Menurut mba Riska dalam menetapkan harga jual buah menggunakan modal awal tanpa persenan, seperti pedagang lainnya. Dari wawancara yang telah dilakukan mendapat hasil bahwa mba Riska menetapkan harga dengan biaya tergantung dari jenis buah yang diambil, impor atau lokal. Dari hasil wawancara beliau menyatakan:

*“Tergantung buahnya lokal atau impor kalau impor belinya per kardus kalau lokal belinya per kilo. Buah impor tuh contohnya anggur kotaknya 200 yang 170 ada tergantung merek. Contoh buah lokal jeruk kilonya ada yang 15.000 16.000 17.000 tergantung ukuran kan ada jeruk BW Medan madu.”*

Sedangkan menurut ibu Suryani pedagang buah yang sudah berjalan 10 tahun terakhir ini dalam menentukan harga buahan tidak terpaku dengan persenan, sistem yang dipakai sama dengan pedagang-pedagang lain yaitu “jual yang penting untung”. Dalam menetapkan harga berdasarkan biaya beliau menyatakan bahwa harga buah lokal lebih murah disbanding dengan harga buah impor.

*“Impor buah eceran itu kalau satu kardus Kalau apel ya 480 apel lokal nggak ada. Lokalan jeruk tergantung ada Dtop Dr D polos C, kalo lokalan lebih murah.”*

Dari uraian di atas, teknik penetapan harga berdasarkan biaya juga dilakukan oleh pedagang lainnya, sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh Yoppi Kusumajati yang membahas tentang mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang sayuran di kota Metro. Dalam penelitian tersebut menyatakan bahwa harga pembelian/modal

yang dikeluarkan oleh pedagang sayuran sangat berpengaruh dalam penetapan harga jual sayur.

### 3. Penetapan Harga Berdasarkan Laba

Metode ini dilakukan untuk menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi. Berikut pemaparan harga jual pedagang buah pasar Seputih Raman kepada kelima pedagang.

**Tabel 4. 2**

**Harga Jual Buah Pedagang Pasar seputih Raman**

Jenis Buah	Nama Buah	Unit/ kg	Harga Jual Buah				
			Ibu Susi	Mba Lasmini	Bpk Saiful	Mba Riska	Ibu Suryani
Impor	Pir	1	18-25	25-28	18-20	18-25	18-28
	Apel Fuji	1	45	45	30-45	35-45	45
	Anggur	1	45-80	35-100	-	35-45	45-95
	Apel Red Globe	1	40	-	-	-	50
	Jeruk Sankis	1	35-40	-	-	-	35-45
	Kelengkeng	1	45-50	40	-	40	50
Lokal	Salak	1	4-8	4-9	4-8	4-8	6-9
	Jeruk Medan	1	18-25	12-18	15-18	17-20	13-25
	Jeruk Madu	1	18-25	12-18	15-18	17-20	13-15
	Jeruk BW	1	18-25	10-18	15-18	17-20	13-15
	Semangka	1	8	8	-	-	9-10
	Pisang	1 sisir	10	-	8-10	-	15-20
	Pepaya	Bijian	8-15	8-10	8-10	-	8-15



Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa para pedagang mengambil laba paling banyak terdapat pada buah impor yaitu berkisar antara Rp5.000 sampai dengan harga setengahnya dari modal. Hal ini diungkapkan oleh ibu Suryani yang mana beliau mengambil laba minimum Rp5.000:

*“Mungkin 1 kilonya paling kecil 5000. Tergantung buahnya.”*

Sedangkan dari wawancara yang telah dilakukan kepada pedagang buah pasar Seputih Raman yang lain mendapatkan hasil sebagai berikut, menurut ibu Susi untuk menentukan laba buah-buahannya dari modal awal berdasarkan kiloan. Walaupun buah impor seperti pir, apel, anggur itu kotak-an namun tetap dijual per-kilo. Bu Susi selaku pedagang buah terlama mengaku tidak mengambil laba berdasarkan persenan, beliau menetapkan laba dengan sistem “yang penting dapat untung”. Pada setiap kilonya Bu Susi mengambil laba paling kecil Rp 5.000 dan paling besar Rp 25.000. Dalam wawancara beliau menjelaskan sebagai berikut:

*“Untung ya, kalau buah lokal itu ngambil untung di salak sama jeruk yang gede. Soalnya salak kan gampang busuk. Sekilo beli Rp4.000 kita jual Rp10.000. Kalau buah impor sering jual harga setengahnya soalnya dus-dusan kadang dari pabrik juga ya banyak yang busuk belum tentu juga sehari habis. Oh kalau untuk persenan nggak ngambil persen, ngambil untung Rp5.000 paling kecil, paling besar ya Rp25.000, yang penting jual ambil untung laku.”*

Sedangkan menurut Mba Lasmini laba yang diambil harus sesuai sehingga tidak rugi karena buah merupakan makanan yang gampang busuk. Seperti pernyataan beliau:

*“Untung tergantung buah kita nggak ngambil persen-persen. Ngambil untung ya Rp5.000, Rp7.000, Rp2.000 ya pernah, yang bagus ya dimahalin, buah kan makanan gampang busuk kalau ngambil untung nggak banyak ya rugi di busuknya.”*

Sedangkan bapak Saiful menetapkan laba yang diambil tidak terlalu besar karena beliau selalu dibanding-bandingkan dengan penjual bagian luar. Seperti pendapat beliau:

*“Jual jeruk Rp15.000 ada yang Rp18.000 yang Rp10.000 ya ada nggak berani mahal-mahal soalnya sering dibandingin orang kan tahunya di dalam pasar murah pir ya Rp18.000-Rp20.000.”*

Mba Riska selaku pedagang yang berjualan di dalam pasar mengaku dalam menetapkan laba beliau mengungkapkan bahwa semakin bagus barang yang dijual maka dalam mengambil untung besar. Dalam wawancara beliau menyatakan:

*“Ya tergantung jenisnya apa ukurannya berapa kalau makin bagus ya makin mahal. Kalau persenannya nggak paham ya yang penting barang laku bisa nutupin modal sama dapat untung. Biasanya sih ngambil untung paling kecil Rp3.000 Rp5.000, terus paling gede Rp25.000. jeruk Rp15.000 kita jual Rp18.000, apel Rp38.000 kita jual Rp45.000.”*

Keempat pendapat di atas sama halnya dengan pendapat Bu Suryani yang menyatakan bahwa dalam mengambil laba beliau tanpa persen-persenan. Mengambil laba yang peting mendapatkan untung dan barang laku terjual.

#### **4. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan**

Selain menetapkan harga berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing biasanya juga akan

dilakukan oleh pedagang yang lain. Hal ini dilakukan supaya harga yang ditetapkan di pasar seimbang.<sup>10</sup>

Hasil dari pengamatan serta wawancara yang telah dilakukan kepada 5 pedagang buah di pasar Seputih Raman mengungkapkan bahwa para pedagang akan mengikuti harga pasar yang berlaku. Jika pedagang lain menaikkan harga, maka para pedagang ini juga akan menaikkan harga. Masing-masing dari para pedagang buah akan menyesuaikan harga untuk bersaing sehingga harga yang ditetapkan di pasar seimbang. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Susi:

*“Kalau pasaran turun ya mau nggak mau ikut nurunin harga kalau nggak ikut nanti pelanggan kabur.”*

Jawaban yang sama juga didapat dari mba Riska yang mengatakan:

*“Ngikut sesuai umumnya gimana.”*

Walaupun pendapat dari ibu Suryani sedikit berbeda, akan tetapi beliau tetap mengikuti harga pasar yang berlaku. Pendapat dari ibu Suryani tentang persaingan yang dilakukan oleh pedagang lain sebagai berikut:

*“Tetep. Cuman ya ngikut harga pasaran buat obral-obral.”*

Dari uraian di atas teknik penetapan harga berdasarkan persaingan juga dilakukan oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nailal Hidayat. Dalam penelitiannya yang membahas tentang penetapan harga pedagang kaki lima di Malioboro sejalan dengan uraian di atas

---

<sup>10</sup> Anisah Luthpi Adawiyah, et al, “Konsep Keseimbangan Ekonomi terhadap Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perspektif Islam,” Jurnal Pendidikan dan Konseling Vol. 4 No. 6 (2022), 3313.

yang mana dalam penetapan harga para pedagang menyesuaikan dengan harga persaingan sesuai dengan kesepakatan. Dalam kesepakatan tersebut setiap paguyuban menentukan harga maksimal dan minimal dari tiap menu yang diperdagangkan, akan tetapi selisih harga antar pedagang tidak jauh berbeda.<sup>11</sup>

## 5. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Berlaku

Tjiptono menjelaskan bahwa agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menentukan harga barang tersebut secara tepat. Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Pemilihan harga yang tepat dengan didasarkan pada kuantitas pembelian, karena sangat berpengaruh dalam penarikan pelanggan. Pembeli yang puas dengan harga yang diberikan penjual akan menetapkan diri sebagai pelanggan.

Hasil dari wawancara kepada para pedagang buah di pasar Seputih Raman menyatakan bahwa mereka sepakat mengikuti harga pasar. Seperti pendapat dari ibu Susi:

*“Kalau pasaran turun ya mau nggak mau ikut nurunin harga kalau nggak ikut nanti pelanggan kabur.”*

Bapak Saiful juga berpendapat sama, beliau mengikuti arsa pasar di mana apabila harga yang lain naik maka beliau juga akan menaikkan,

---

<sup>11</sup> Nailal Hidayat, *Penentuan Harga Pedagang Kaki Lima Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Jalan Malioboro Yogyakarta)* (Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2020)

dan apabila harga jual pedagang lain rendah beliaupun mau tidak mau harus merendahkan harga;:

*“Ya nyesuain apalagi di dalam makanya ngambil untung dikit yang penting laku kan orang tahunya murah.”*

Ibu Suryani tidak keberatan dengan harga pasaran yang berlaku. Walaupun pendapat beliau tetap dengan teguh mempertahankan harga, namun untuk beberapa buah seperti buah-buahan local ibu Suryani akan mengikuti harga pasaran, seperti pendapat beliau:

*“Tetep. Cuma ya ngikut harga pasaran buat obral-obral.”*

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa harga yang fleksibel selama tidak ada pihak yang merasa dicurangi maka akan menimbulkan kepuasan dari pihak penjual maupun pembeli. Teknik penetapan harga berdasarkan kuantitas pembelian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Agus Sarwo Edi dan Erwan Aistyanto dengan hasil bahwa terdapat banyak faktor yang mendasari kepuasan konsumen terhadap penetapan harga yang dilakukan oleh penjual, salah satunya faktor situasi dan pribadi yang mana kelayakan penjual sangat berpengaruh terhadap kepuasan pembeli.

### **C. Mekanisme Penetapan Harga Perspektif Etika Bisnis Islam**

Mekanisme pasar merupakan sistem yang memberlakukan harga dengan adil dan efisien. Jika harga yang ditetapkan di atas harga pasar maka akan merugikan konsumen, begitupun sebaliknya. Namun, penetapan harga dipandang adil jika tidak menimbulkan kerugian atau

kecurangan kepada para pelaku pasar. Dalam hal ini penjual dan pembeli tidak ada yang dirugikan.<sup>12</sup>

Dari hasil yang di dapat oleh peneliti terhadap penetapan harga ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam adalah bahwa ada pedagang buah yang mengetahui tentang prinsip etika bisnis Islam yaitu kejujuran, keadilan, saling menguntungkan dan moral. Akan tetapi ada pula pedagang yang belum mengetahui tentang prinsip etika bisnis Islam, menurut mereka bahwa dalam menentukan harga jual beli yang mereka cari hanyalah keuntungan semata dan melalaikan nilai-nilai dalam prinsip etika bisnis Islam.

Sonny Keraf menyatakan bahwa prinsip-prinsip etika bisnis Islam terdiri dari prinsip otonomi, prinsip kejujuran, prinsip keadilan, prinsip saling menguntungkan dan prinsip integritas moral. Selanjutnya akan dipaparkan analisis etika bisnis Islam pada perilaku pedagang buah di pasar Seputih Raman sebagai berikut:<sup>13</sup>

### **1. Ditinjau dari Prinsip Otonomi**

Prinsip otonomi merupakan sikap dan kemampuan manusia yang diberikan wewenang untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan kesadarannya tentang apa yang dianggapnya baik dan buruk untuk dilakukan. Dengan prinsip ini manusia diberikan kebebasan dalam bertindak selagi tetap dalam batas norma yang telah

---

<sup>12</sup> Sholikul Hadi, "Strategi Penetapan Harga Komoditas dalam Perspektif Ekonomi Syariah," *Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Syariah* Vol.1 No.2 (2019), hlm. 208

<sup>13</sup> Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis Edisi Ketiga Cet-4*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), hlm. 19

ditetapkan oleh Al-Qur'an dan Sunah.<sup>14</sup> Allah berfirman dalam QS.

Al-Muddatstsir ayat 38 yang berbunyi:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

Artinya: *“Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya.”*

Ayat berikut merupakan pernyataan kepada manusia seluruhnya dalam kaitan dengan kebebasan memilih yang telah ditegaskan pada ayat-ayat sebelumnya. Manusia mau maju meraih kebaikan atau mundur yang jelas setiap orang bertanggung jawab atas apa yang telah dilakukannya masing-masing.<sup>15</sup>

Dalam praktek jual beli yang dilakukan oleh pedagang buah pasar Seputih Raman kelima pedagang sama-sama menetapkan harga jual sendiri dengan memperhitungkan modal awal. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dari ibu Susi yang menentukan harga buah melihat dari jenis, kualitas, dan modal:

*“Buah apel kan itu dus-dusan kita beli, jualnya kita per-kilo. Per dus dibagi berapa kilo gitu nanti kita jual kiloan. Kalau jeruk ada yang peti ada yang kerdus ada yang keranjang. Harga jual ya jeruk di sini jualnya ada yang Rp 18.000 ada yang Rp 20.000 yang mahal ya ada. Dtop Rp 23.000-Rp 25.000, tergantung semakin bagus ya semakin mahal.”<sup>16</sup>*

Pendapat ibu Susi di atas dikuatkan oleh pedagang lain yaitu mba Riska yang mana dari hasil wawancara beliau menjelaskan dalam

<sup>14</sup> Muhammad Nizar, “Prinsip Kejujuran.,” 312.

<sup>15</sup> Tafsir Ringkas Kementerian Agama RI, “QS. Al-Muddatstsir ayat 38”, dalam *tafsir.web* diunduh pada 1 Desember 2023

<sup>16</sup> Ibu Susi, Pedagang Buah Pasar Seputih Raman, wawancara dan observasi pada tanggal 15 Oktober 2023.

melakukan penetapan harga dengan kuasa sendiri atau yang terpenting modal sudah terpenuhi, beliau berkata:

*“Kalau persenannya nggak paham ya yang penting barang laku bisa nutupin modal sama dapat untung.”<sup>17</sup>*

Bapak Saiful selaku pedagang buah pasar bagian dalam juga berpendapat bahwa beliau tidak terpaku dengan harga yang tetap akan tetapi beliau menjual dengan murah yang penting laku dan pedagang mendapatkan untung:

*“Nggak persen-persenan ngambil untung dikit yang penting laku rp2.000 rp5.000.”*

Dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan kepada kelima pedagang buah pasar Seputih Raman yaitu, ibu Susi, mba Lasmini, bapak Saiful, mba Riska dan ibu Suryani, keputusan dalam menetapkan harga yang dilakukan oleh pedagang buah sudah sesuai dengan prinsip otonomi di mana pelaku bisnis dibrikan kebebasan dalam bertindak selagi tetap pada norma yang ditetapkan.

## **2. Ditinjau dari Prinsip Kejujuran**

Jujur merupakan salah satu sikap yang harus dimiliki oleh setiap pedagang dalam melakukan usahanya, karena dengan kejujuran akan melahirkan kepercayaan para pembeli untuk membeli dagangannya. Dan menuntut kemungkinan para pembeli juga akan membelinya lagi dilain hari.

---

<sup>17</sup> Mba Riska, Pedagang Buah Pasar Seputih Raman, wawancara dan observasi pada tanggal 17 Oktober 2023.



Seperti yang dinyatakan oleh pedagang buah pasar Seputih Raman, yaitu: ibu Susi, mba Lasmini, bapak Saiful, mba Riska, dan ibu Suryani. Dalam transaksinya dari kelima pedagang tersebut hanya satu pedagang yang tidak mencampurkan kualitas buah yang dijual, yaitu ibu Suryani. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan ibu Susi sebagai berikut:

*“Iya ada, yang kayak tadi jeruk kalau udah dua hari kan kisut-kisut itu sebagian kita campur ke yang bagus yang lumayan bagusnya harga ikut yang bagus misal jeruk DR jual Rp 18.000-Rp 20.000 inepan 2 hari kan jelek harusnya murah ya ikut jeruk yang bagus.”<sup>18</sup>*

Apa yang dikatakan oleh ibu Susi sama dengan hasil wawancara kepada bapak Saiful yang mengatakan bahwa buah yang sudah layu atau kisut selama belum busuk maka akan dicampurkan kesejenisnya. Pernyataan tersebut sebagai berikut:

*“Campur itu yang penting jenis ukuran sama selama belum busuk banget ya campur nanti kan orang milih-milih sendiri nentuin harganya ya ikut buah yang bagus cuman ya nggak mesti campur.”*

Pedagang lain yang juga mencampurkan buahnya yaitu mba Lasmini, pendapat beliau sebagai berikut:

*“Ya kualitas bagus jelek gitu kan ya ada nggak mesti sehari belanja kalau lagi rame ya nggak inovan. Kalau pas sepi mau nggak mau buah kan layu-layu kisut-kisut. Nentuin harga ya yang parah jual rugi, nggak dicampur-campur lagi tapi kalau masih bagus selama belum busuk ya campur sama sejenisnya harga ngikut yang bagus. Kayak apel kisut kita campur taruh yang atas yang bagus taruh bawah nanti kan laku. Jeruk ya gitu yang baru taruh bawah yang lama taruh atas kan otomatis yang dipilih yang atas jeruk kemarin.”*

---

<sup>18</sup> Ibu Susi, Pedagang Buah Pasar Seputih Raman, wawancara dan observasi pada tanggal 15 Oktober 2023.

Begitupun dengan mba riska yang juga mencampurkan buahnya, dalam prakteknya beliau mencampur buah inepan dan menjual dengan harga ikut dengan harga yang kecil:

*“Ada biasanya ya buah alpukat kan mau jelek atau bagus ya dicampur jadi satu soalnya matangnya itu kalau alpukat emang kurang bagus kulitnya. Jeruk juga ya dicampur biasanya jadi satu kalau seumpama tinggal sedikit tapi barangnya belum datang itu jualnya ikut harga yang kecil kayak yang harusnya Rp20.000 jadi Rp18.000.”*

Sedangkan dari keempat pedagag di atas hanya ibu Suryani yang tidak mencampurkan kualitas buah. Beliau berpendapat bahwa mencampurkan kualitas buah dapat merusak harga:

*“Enggak sendiri-sendiri yang berkualitas ya dijual sendiri yang nggak berkualitas ya sendiri. Nggak pernah nyampur kalo campur ngerusak harga.”*

Penerapan yang dilakukan oleh keempat pedagang buah di atas bertolak belakang dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu prinsip kejujuran, yang mana mencampur kualitas buah dan tidak jujur kepada pembeli mengenai kondisi buah yang dijual. Seperti hadis tentang prinsip kejujuran yang harus ada pada pedagang, yaitu:<sup>19</sup>

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَفْتَرِقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا  
مُجِقَ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا

Artinya: "Dua orang yang berjual beli memiliki hak memilih selama mereka belum berpisah, apabila keduanya berbuat jujur dan memberikan penjelasan maka jual beli mereka akan mendapatkan berkah, dan apabila mereka berdusta dan menyembunyikan aib maka akan dihapuskan berkah jual beli mereka."

<sup>19</sup> Hadits Sunan An-Nasa'i No. 4381, Kitab Jual-beli, "Prinsip-Prinsip yang Harus Dijaga dalam Berbisnis", dalam *Hadist.Id* diunduh pada 15 Februari 2023

Dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan kepada pedagang buah di atas terdapat 4 pedagang yang tidak sesuai dengan prinsip kejujuran yaitu ibu Susi, bapak saiful, mba Lasmini dan mba Riska. Sedangkan ibu Suryani sudah sesuai.

### **3. Ditinjau dari Prinsip Keadilan**

Prinsip keadilan ini merupakan tuntutan bagi para pelaku bisnis untuk memperlakukan pembeli sesuai dengan haknya tanpa merugikan. Adil berarti menempatkan sesuatu sesuai dengan tempatnya (porsi yang pas). Dari hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pedagang buah di pasar Seputih Raman, prinsip keadilan ini sudah terlaksanakan. Kelima pedagang buah berperilaku adil kepada pembeli dengan menetapkan harga yang sesuai porsi dan seadil-adilnya. Seperti pendapat dari ibu Susi yang menyatakan bahwa beliau memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli dalam jumlah banyak:

*“Ada kalau beli lebih dari satu dua kilo ya kasih potongan berapa ribu gitu.”*

Mba Riska juga berpendapat sama, apabila pembeli memborong buah maka akan dikenakan potongan harga atau harga yang diberikan kepada pembeli sesuai dengan apa yang ditawarkan. Ungkapan beliau seperti berikut:

*“Pasti ada borong kan beli banyak kasih potongan per kilo Rp2.000 kalau nggak ya sesuai dia nawarnya berapa kasih yang penting masih dapat untung.”*

Pedagang lain juga melakukan hal yang sama yaitu memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli lebih dari 1 Kg. mba Lasmini berpendapat:

*“Pembeli borong ya kasih harga murah.”*

Ibu Suryani selaku pedagang buah pasar bagian luar juga memberikan potongan kepada pembeli yang memborong buah. Potongan yang diberikan ibu Suryani minimal Rp2.000 atau sesuai dengan harga tawar dari pembeli. Beliau berkata:

*“Ada, sekilonya potong 2000.”*

Dari hasil wawancara kepada bapak Saiful selaku pedagang buah yang berada di pasar bagian dalam mendapatkn hasil bahwa beliau juga memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli buah lebih dari 1 Kg:

*“Ya, kalo lebih dari sekilo potong Rp2.000, Rp3.000.”*

Hasil wawancara kelima pedagang buah di atas menyatakan bahwa mereka sama-sama memberikan potongan harga kepada pembeli yang apabila membeli lebih dari 1-2 Kg (borong). Hal ini tidak bisa dikatakan tidak adil karena membedakan pembeli, namun pedagang buah menerapkan sistem ini agar pembeli merasa puas dan pedagang masih tetap mendapatkan keuntungan karena barang dagangan laku.

Namun, hasil dari observasi yang telah dilakukan ada 2 pedagang yang membedakan pembeli, yaitu ibu Susi dan ibu Suryani. Kedua pedagang ini memberikan harga yang murah untuk pembeli yang

beragama hindu. Sedangkan untuk pembeli dari jauh atau pembeli yang non-hindu mereka kenakan harga normal. Perbuatan yang dilakukan oleh kedua pedagang buah ini termasuk melenceng dari prinsip etika bisnis Islam yaitu prinsip keadilan, di mana harus berlaku adil terhadap siapapun walaupun hal di atas tidak bisa dikatakan tidak adil namun membeda-bedakan pembeli berdasarkan suku/ras itu merupakan perbuatan yang salah. Seperti firman Allah dalam QS. Al-Isra ayat 35 yang berbunyi:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

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

Ayat ini adalah perintah untuk berlaku adil dan menyempurnakan takaran dan timbangan-timbangan dengan adil tanpa memangkas ataupun menguranginya. Dari konteks umum ayat di atas dapat diambil faidah, adanya larangan dari berbagai bentuk penipuan dalam masalah harga, barang dan obyek yang sudah disepakati, dan (kandungan) perintah untuk tulus dan jujur dalam bermuamalah.<sup>20</sup>

Dari hasil wawancara dan observasi di atas mendapatkan hasil yaitu ketiga pedagang sudah sesuai dengan prinsip keadilan yaitu bapak saiful, mba Lasmini dan mba Riska sedangkan ada 2 pedagang yang tidak sesuai dengan prinsip keadilan yaitu ibu Susi dan ibu Suryani.

#### 4. Ditinjau dari Prinsip Saling Menguntungkan

---

<sup>20</sup> Tafsir Syaikh Abdurrahman bin Nashir as-Sa'di, Tafsir As-Sa'di, “QS. Al-Isra ayat 35” dalam *tafsir.web* diunduh pada 15 Februari 2023

Dalam menjalankan prinsip ini pelaku bisnis harus bisa memberikan keuntungan bagi semua pihak. Seperti dalam firman Allah QS. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ

Artinya: “Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”

Rasulullah senantiasa menggunakan prinsip suka sama suka ketika berdagang. Artinya kedua pihak sama-sama merasa rela dan mencapai kesepakatan bersama, baik dalam harga, jenis barang, dan cara memberikan barang tersebut kepada pembeli. Dengan demikian keduanya merasa sama-sama diuntungkan.<sup>21</sup>

Dalam hal ini pedagang buah mencampur kualitas dari buah yang layu/kisut dengan buah yang masih segar. Perbuatan tersebut dapat merugikan salah satu pihak yaitu pembeli. Seperti pernyataan mba Lasmini sebagai berikut:

*“Ya, kualitas bagus jelek gitu kan? ya ada. Nggak mesti sehari belanja kalau lagi rame ya nggak inepan. Kalau pas sepi mau nggak mau buah kan layu-layu, kisut-kisut. Nentuin harga ya yang parah jual rugi, nggak dicampur-campur lagi tapi kalau masih bagus selama belum busuk ya campur sama sejenisnya harga ngikut yang bagus. Kayak apel kisut kita campur taruh yang atas yang bagus taruh bawah nanti kan laku. Jeruk ya gitu yang baru taruh bawah yang lama taruh atas kan otomatis yang dipilih yang atas jeruk kemarin.”<sup>22</sup>*

<sup>21</sup> Tafsir Al-Wajiz, Syaikh Wahbah az-Zuhaili, Pakar Fiqih dan Tafsir Negeri Suriah, “QS. An-Nisa ayat 29,” dalam *tafsir.web* diunduh pada 1 Desember 2023.

<sup>22</sup> Mba Lasmini, Pedagang Buah Pasar Seputih Raman, wawancara dan observasi pada tanggal 17 Oktober 2023.

Pelaksanaan penetapan harga jual beli yang dilakukan pedagang ini ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam tidak sesuai dengan prinsip saling menguntungkan karena pedagang ini mencampur kualitas buah yang baik dengan yang kurang baik dan harganya pun disama ratakan. Perilaku tersebut dapat merugikan salah satu pihak dan menimbulkan perasaan tidak puas. Dampak yang akan muncul yaitu pelanggan tidak akan membeli kembali ke tempat tersebut apabila barang yang dijual tidak bagus.

Mba Riska juga mengatakan hal serupa terkait dengan buah inepan yaitu:

*“Kalau buah yang nggak seger itu biasanya buah-buah innepan kalau dijual ya beda harganya sama buah yang segar biasanya diturunin harga kalau nggak ya yang nggak seger buat obrolan biar narik pelanggan.”*

Walaupun dalam wawancara mba riska mengatakan buah yang dijual berbeda harganya, akan tetapi dalam hasil observasi mba riska tetap mencampurkan buah yang sudah tidak segar tersebut.

Dari hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan pedagang yang tidak sesuai dengan prinsip saling menguntungkan ada 4 pedagang buah yaitu ibu Susi, mba Lasmini, bapak saiful dan mba Riska. Sedangkan ibu Suryani sudah sesuai dengan prinsip saling menguntungkan karena dalam prakteknya beliau tidak mencampurkan kualitas buah. Bapak saiful juga melakukan hal yang sama yaitu

mencampurkan buah dengan kualitas yang berbeda seperti pendapat beliau sebagai berikut:

*“Campur itu yang penting jenis ukuran sama selama belum busuk banget ya campur nanti kan orang milih-milih sendiri nentuin harganya ya ikut buah yang bagus cuman yang nggak mesti campur.”*

Ibu Susi pula melakukan hal yang sama dengan ketiga pedagang di atas yaitu mencampurkan buah dengan kualitas yang berbeda seperti apa yang diungkapkan beliau:

*“Iya ada, yang kayak tadi jeruk kalau udah dua hari kan kisut-kisut itu sebagian kita campur ke yang bagus yang lumayan bagusnya harga ikut yang bagus misal jeruk Dr jual 18 20 innopan 2 hari kan jelek harusnya murah ya ikut jeruk yang bagus.”*

Dari keempat pedagang di atas, hanya ibu Suryani yang tidak mencampurkan kualitas buah, dari segi buah inepan, bentuk maupun kualitas bagus-jeleknya buah ibu Suryani tidak mencampur adukkan karena takut merusak harga.

## **5. Ditinjau dari Prinsip Integritas Moral**

Prinsip ini mengacu pada tuntunan dan dorongan dari dalam diri pelaku usaha untuk menjadi yang terbaik dari yang terbaik dan dibanggakan. Integritas moral mengacu pada pelaku bisnis agar dalam menjalankan bisnisnya ia tetap menjaga nama baik perusahaan serta pimpinannya.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Diana Ambarwati, “Etika Bisnis Yusuf Al- Qaradâwi,” 81-82.



Dari hasil observasi yang telah dilakukan para pedagang buah di pasar Seputih Raman sama-sama menjaga nama baik tokonya. Seperti pedapat bapak Saiful sebagai berikut:

*“Jual jeruk Rp 15.000 ada yang Rp 18.000 yang Rp 10.000 ya ada nggak berani mahal-mahal soalnya sering dibandingin orang kan tahunya di dalam pasar murah pir ya Rp 18.000-Rp 20.000.”<sup>24</sup>*

Dalam prakteknya beliau sangat mementingkan harga jual buah, yang mana tidak berani mengambil resiko menjual mahal karena sering dibandingkan, sehingga bapak Saiful menjual dengan mengambil untung yang terpenting laku. Sedangkan untuk pedagang buah yang lainnya dari hasil observasi mereka unggul pada tempat yang strategis yaitu perpojokan pasar dan depan jalan raya sehingga dari segi tempat sudah menonjol. Untuk timbangan pada toko buah ibu Suryani dihadapkan kepada pembeli sehingga pembeli merasa puas dengan pelayanan yang didapat. Sedangkan toko buah ibu Susi adalah toko buah terlama sehingga sudah punya pelanggan tetapnya sendiri.

Allah berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 148 yang berbunyi:

.... فَأَسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ....

Artinya: “....Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan....”

Ayat di atas menjelaskan bahwa perintah berlomba-lomba dalam kebaikan lebih dalam daripada sebatas perintah mengerjakan kebaikan. Dalam perintah ini mengandung perintah mengerjakannya,

---

<sup>24</sup> Saiful Rahmat, Pedagang Buah Pasar Seputih Raman, wawancara dan observasi pada tanggal 15 Oktober 2023.

menyempurnakannya, melakukannya sebaik mungkin dan bersegera kepadanya.<sup>25</sup>

Masing-masing dari pedagang buah terdapat beberapa hal yang ditonjolkan sehingga menarik pelanggan. Dalam proses penetapan harga jual beli yang dilakukan oleh pedagang di atas kelima pedagang sudah sesuai dengan prinsip integritas moral. Para pedagang mempunyai masing-masing cara untuk menonjolkan dagangannya.

Dari uraian di atas apabila ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam, hanya 2 prinsip yang semua dari lima pedagang menerapkan dalam penetapan harganya, yaitu prinsip otonomi dan prinsip integritas moral. Sedangkan pada prinsip kejujuran terdapat 4 pedagang yang tidak sesuai dengan prinsip kejujuran yaitu ibu Susi, bapak saiful, mba Lasmini dan mba Riska. Sedangkan ibu Suryani sudah sesuai. Dalam prinsip keadilan ada 2 pedagang yang tidak sesuai yaitu ibu Susi dan ibu Suryani. Dalam prinsip saling menguntungkan hanya ada 1 pedagang yang menerapkan prinsip tersebut yaitu ibu suryani, sedangkan 4 pedagang lainnya yaitu ibu susi, mba Lasmini, bapak Saiful dan mba Riska blum terpenuhi. Walaupun dalam wawancaranya para pedagang menyatakan pernyataan yang sesuai namun beberapa dari pedagang tidak sesuai dengan hasil observasi yang telah dilakukan.

---

<sup>25</sup> Tafsir Marwan Hadidi bin Musa, Hidayatul Insan bi Tafsiril Qur'an, "QS. Al-Baqarah ayat 148," dalam *tafsir.web* diunduh pada 15 Februari 2023.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab empat, maka dapat disimpulkan sebagai berikut. Penetapan harga jual buah yang dilakukan pedagang buah pasar Seputih Raman didasarkan pada permintaan dan penawaran, berdasarkan biaya, laba, persaingan dan harga berlaku. Metode ini digunakan untuk menarik konsumen yang kemudian akan berdampak pada peningkatan profit dan keberlangsungan usaha. Pandangan etika bisnis Islam terhadap penentuan harga yang dilakukan oleh pedagang buah pasar Seputih Raman dalam penerapannya sudah sesuai dengan etika bisnis Islam, namun ada beberapa pedagang yang tidak sesuai dengan prinsip keadilan, kejujuran dan saling menguntungkan. Dalam penetapan harga jual beli yang mereka cari terkadang hanyalah keuntungan semata tanpa memikirkan orang lain dan melalaikan nilai-nilai dalam prinsip etika bisnis Islam sehingga disini pembeli akan merasa dirugikan atas kurangnya penilaian kualitas yang dilakukan oleh pedagang.

#### **B. Saran**

Dari hasil analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti akan memberikan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi semua pihak, saran tersebut adalah:

1. Untuk Pedagang Sebaiknya para pedagang agar bersifat lebih jujur dan adil lagi dalam transaksi jual beli, agar pembeli merasa lebih nyaman serta tibul saling menguntungkan semua pihak.

2. Perlunya pemberian pengetahuan tentang bagaimana prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam menentukan harga yang sah menurut syariat Islam untuk pedagang.
3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan bagi peneliti selanjutnya agar lebih dikembangkan lagi penelitian mengenai penentuan harga. Karena harga juga merupakan salah satu faktor penting dalam jual beli dan masih banyak pedagang yang menentukan harga tidak berdasarkan etika bisnis Islam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cet. 1. Makassar: Syakir Media Press, 2021.
- Ahmad, Amin. *Etika Bisnis Islam*. Jakarta: Bulan Bintang, 2015.
- Ambarwati, Diana. ‘Etika Bisnis Yusuf Al- Qaradâwi (Upaya Membangun Kesadaran Bisnis Beretika.’” *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*. Vol.1 No. 1 (2013)
- Amin, Muhammad Suma. *Menggali Akar Serta Ekonomi dan Keuangan Islam*. Tangerang: Kholam Publishing, 2018.
- Amri, M. Nasution. “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Alat Kesehatan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Pt. Dyza Sejahtera Medan.” *Jurnal Warta*. Vol. 13 No.1 (2019)
- Arijanto, Agus. *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis Edisi Ketiga Cet-4*. Depok: Rajawali Pers, 2017.
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*. Malang: UIN Malang Press, 2017.
- Efendi, Syamsul. “Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam.” *Jurnal Kajian Ekonomi Syariah* Vol. 1 No. 2 (2021)
- Fauzi, Ahmad., et al. *Metodologi Penelitian*. Cet. 1 Banyumas: Pena Persada, 2022.
- Hadi, Sholikul. “Strategi Penetapan Harga Komoditas dalam Perspektif Ekonomi Syariah.” *Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Syariah* Vol. 1 No. 2 (2019)
- Harahap, Isnaini., Yenni Samri, Marliyah, Rahmi Syahriza. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Cet. 2. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2017.
- Hidayat, Nailal., *Penentuan Harga Pedagang Kaki Lima Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Jalan Malioboro Yogyakarta)*. Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2020.
- Ibn Taymiyyah. *Majmu’ Fatwa Ibn Taymiyyah, Majmu’ Fatawa Syaikh al-Islam*. Riyadh: Mathba’ Riyadh, 1963.

- Ibrahim, Azharsyah, et al. *Pengantar Ekonomi Islam*. Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah – BI, 2021.
- Iftihor, Mahmudi, Linawati. “Keseimbangan Harga (Market Equilibrium) Perspektif Islam.” *Jurnal Ekonomi dan Perbankan* Vol. 3 No. 1 (2022)
- Itang. *Teori Ekonomi Islam*. Serang: Laksita Indonesia, 2015.
- J., Lexy, Maleong. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2015
- Korowa, Enos., Sontje Sumayku, Sandra Asaloei. “Pengaruh Kelengkapan Produk dan Harga Terhadap Pembelian Ulang Konsumen (Studi Kasus Freshmart Bahu Manado).” *Vol. 6 No. 3* (2018)
- Kusumajati, Yoppi. *Mekanisme Penetapan Harga Sayuran Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pasar Cendrawasih)*. Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020.
- Mahmud, Adilah. “Konsep At-Tijarah Dalam Tafsir Al-Mishbah Karya M. Quraish Shihab”. *Jurnal Al-Asas* vol 3, no. 2 (2019)
- M, Ralona. *Kamus Istilah Ekonomi Populer Indonesia-Inggris*. Gorga Media, 2016.
- Masykuroh, Nihayatul. *Etika Bisnis Islam*. Banten: Media Karya, 2020.
- Muljawan, Dadang, et al. *Ekonomi Syariah Untuk Sekolah Menengah Atas Kelas X. Cet. 1*. Jakarta: Bank Indonesia, 2020.
- Mulyana, Mumuh. *Strategi Penetapan Harga-Manajemen Pemasaran*. Bogor: Universitas Terbuka, 2019.
- Murniati, Siti,. *System Biaya Standar Sebagai Pengendali Biaya Produksi Home Industry “Roal Bakeriy” Marina Permai Kota Palangka Raya*.. Artikel Skripsi IAIN Palangkaraya
- Muslimin, Supriadi., Zainab, Wardah Jafar. “Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam”, *journal of Islamic Economics*. Vol. 2 No. 1 (2020)
- Mutazinur. *Ilmu Sosial dan budaya Dasar*. Lembaga Kajian Konstitusi Indonesia, 2019.
- Panjaitan, Roymon. *Manajemen Pemasaran*. Semarang: Penerbit Sukarno Pressindo, 2018.

- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). *Ekonomi Islam* Jakarta: Rajawali Press, 2009.
- Ramadhan, Sri. “Pengaruh Harga Psikologis Terhadap Etika Bisnis” *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*. Vol.1 No.1 (2016)
- Rivai, Veithzal Zainal, dkk. *Islamic Marketing Management*. Jakarta: Bumi Aksara, 2017
- Rozalinda. *Ekonomi Islam*. Edisi 1. Cet. 5: Rajawali Pers, 2019.
- Salim, Amir., Muharir, dan Alda Hermalia. “Pemikiran Ibnu Taimiyyah Dalam Harga Pasar dan Hak Milik” *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah* Vol. 6 No. 2 (2021)
- Salwah. *Mekanisme Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Jeruk Di Padanglampe Kabupaten Pangkep)*. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2019.
- Sarwat, Ahmad. *Fikih Jual-Beli*. Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing, 2018.
- Sarwo, Agus., Edi dan Erwan Aristyanto. “Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Kepuasan Konsumen Sakinah Swalayan Di Surabaya” *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* Vol. 06 No.1 (2021)
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2021.
- Sugiyono. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- Sulaeman, M. Jajuli. “*Neoropricing* dan Etika Bisnis Islam” *Jurnal Kajian Islam dan Masyarakat*. Vol. 3 No. 2 (2020)
- Supriyanto, Trisiladi. *Konsep Rate of Profit Perspektif Ekonomi Islam*. Serang: Penerbit A-Empat. 2015.
- Suryani, Lely., Sasmita Sari Ardaninggar. “Penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) Perbankan Syariah Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam.” Vol. 8 No. 8 (2022)
- Susminingsih. *Etika Bisnis Islam*. Pekalongan:Penerbit NEM - Anggota IKAPI, 2020.
- Sutrisno, Andri. “Ekonomi Islam Perspektif Ibnu Taimiyah.” Vol 13 No 1 (2021)

Syahza, Almasdi. *Metodologi Penelitian*. Pekanbaru: Unri Press, Edisi Revisi 2021.



**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.ian@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3018/In.28.1/J/TL.00/10/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Diana Ambarwati (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama : **LUPITA MAULANA SARI**  
NPM : 1903011074  
Semester : 9 (Sembilan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syari`ah  
Judul : **PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

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 Oktober 2023  
Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**  
NIP 198906022020121011

**ALAT PENGUKURAN DATA**  
**PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM**  
**PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

**A. WAWANCARA**

Pedagang/Pemilik Usaha

Indikator	Daftar Pertanyaan
Laba	1. Berapa harga beli buah ini? 2. Berapa harga buah ini dijual? 3. Bagaimana pedagang buah menetapkan harga dan mengambil presentase keuntungan?
Volume	4. Apakah ada perbedaan harga jika konsumen membeli buah lebih dari 1 kg?
Citra/Kualitas Produk	5. Bagaimana menentukan harga buah yang sudah tidak segar? Apakah berbeda dengan yang masih segar? 6. Bagaimana pembentukan harga dengan ukuran yang berbeda? Bagaimana membedakannya? 7. Apakah menjual buah BS dan bagaimana harganya? 8. Apakah ada buah yang bercampur kualitasnya? Bagaimana cara menentukan harganya?
Persaingan	9. Jika pedagang lain menaikkan atau menurunkan harga bagaimana tanggapan Anda? 10. Apakah Anda menyesuaikan harga atau tetap dengan harga semula?

**B. DOKUMENTASI**

1. Foto-Foto Pedagang Buah Pasar Seputih Raman
2. Foto-Foto Proses Jual Beli Buah Pasar Seputih Raman

Mengetahui  
Pembimbing Skripsi



**Diana Ambarwati, M.E.Sy**  
NIDN. 2116098101

Metro, 31 Mei 2023  
Peneliti,



**Lupita Maulana Sari**  
NPM. 1903011074

**OUTLINE**

**PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM  
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**PERNYATAAN ORISINILITAS PENELITIAN**

**PERSEMBAHAN**

**MOTTO**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I           PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Masalah
- D. Penelitian Relavan

**BAB II          LANDASAN TEORI**

- A. Mekanisme Penetapan Harga
  - 1. Pengertian Penetapan Harga
  - 2. Dasar Hukum Harga Dalam Al-Qur'an dan Hadis
  - 3. Tujuan Penetapan Harga
  - 4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembentukan Harga
  - 5. Metode Penetapan Harga
  - 6. Mekanisme Pasar yang Membentuk Harga Adil
- B. Etika Bisnis Islam
  - 1. Pengertian Etika Bisnis Islam
  - 2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

**BAB III        METODE PENELITIAN**

- A. Jenis Dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data
- E. Teknik Penjamin Keabsahan Data

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum Wilayah Penelitian
  - 1. Perkembangan Pasar Seputih Raman
  - 2. Denah Pasar Seputih Raman
  - 3. Tipologi Pasar Seputih Raman
  - 4. Profil Pedagang Buah Pasar Seputih Raman
- B. Penetapan Harga Buah di Pasar Seputih Raman
  - 1. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pembelian
  - 2. Penetapan Harga Berdasarkan Kualitas Produk
  - 3. Penetapan Harga Berdasarkan Kuantitas
  - 4. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan
- C. Mekanisme Penetapan Harga Raman Perspektif Etika Bisnis Islam
  - 1. Ditinjau dari Prinsip Otonomi
  - 2. Ditinjau dari Prinsip Kejujuran
  - 3. Ditinjau dari Prinsip Keadilan
  - 4. Ditinjau dari Prinsip Saling Menguntungkan
  - 5. Ditinjau dari Prinsip Integritas Moral

**BAB V KESIMPULAN**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA****LAMPIRAN-LAMPIRAN****DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui  
Pembimbing Skripsi



**Diana Ambarwati, M.E.Sy**  
NIDN. 2116098101

Metro, 3 Mei 2023  
Peneliti,



**Lupita Maulana Sari**  
NPM. 1903011074



**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-0441/In.28/J/TL.01/02/2023  
 Lampiran :-  
 Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
 Pemilik Usaha Toko Buah Pasar  
 Seputih Raman  
 di-  
 Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **LUPITA MAULANA SARI**  
 NPM : 1903011074  
 Semester : 8 (Delapan)  
 Jurusan : Ekonomi Syariah  
 Judul : **MEKANISME PENETAPAN HARGA JUAL PEDAGANG  
 BUAH SEGAR PASAR SEPUTIH RAMAN PERSPEKTIF  
 ETIKA BISNIS ISLAM**

untuk melakukan prasurvey di Toko Buah Pasar Seputih Raman, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 27 Februari 2023  
 Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**  
 NIP 198906022020121011

Nomor : -  
Lampiran : -  
Perihal : Balasan *Pra-Survey*  
Kepada Yth.

*Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro*

Di -

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Sehubungan dengan surat izin *Pra-Survey* Nomor : B-0441/In.28/J/TL.01/12/2023, maka saya selaku Ketua Pasar Seputih Raman, menerangkan bahwa:

Nama : LUPITA MAULANA SARI  
NPM : 1903011043  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Semester : IX (Sembilan)

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa nama tersebut di atas telah melakukan *Pra-Survey* di toko buah Pasar Seputih Raman.

Dengan pemberitahuan ini kami sampaikan, agar dapat digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Metro, 2023

Mengetahui,  
Ketua Pasar Seputih Raman





**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-3033/In.28/D.1/TL.00/10/2023  
 Lampiran : -  
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
 Kepala Pasar Seputih Raman  
 di-  
 Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-3034/In.28/D.1/TL.01/10/2023, tanggal 12 Oktober 2023 atas nama saudara:

Nama : **LUPITA MAULANA SARI**  
 NPM : 1903011074  
 Semester : 9 (Sembilan)  
 Jurusan : Ekonomi Syaria`h

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Kepala Pasar Seputih Raman bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Pasar Seputih Raman, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 12 Oktober 2023  
 Wakil Dekan Akademik dan  
 Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
 NIP 19861030 201801 2 001





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

Jalan Kl. 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

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-3034/In.28/D.1/TL.01/10/2023

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

Nama : **LUPITA MAULANA SARI**  
NPM : 1903011074  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Pasar Seputih Raman, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENETAPAN HARGA JUAL BUAH PASAR SEPUTIH RAMAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM".
  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 : 12 Oktober 2023

Mengetahi,  
Pejabat Setempat



Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP 19861030 201801 2 001



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

**NPP: 1807062F0000001**

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-1360/ln.28/S/U.1/OT.01/12/2023**

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

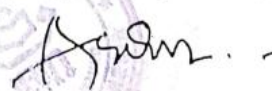
Nama : LUPITA MAULANA SARI  
NPM : 1903011074  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 1903011074

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, 06 Desember 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 : Lupita Maulana Sari  
NPM : 1903011074  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Penetapan Harga Jual Buah Pasar Seputih Raman Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 10%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 07 Desember 2023  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



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

**Hasil Wawancara (Pedagang Buah)**

NO	PERTANYAAN	HASIL
1.	Berapa harga beli buah X?	<p><b>1. Ibu Susi</b>  <i>"Ya Kalo harga beli buah tergantung buahnya. Buah impor ada buah lokal ada. Kalo buah impor contoh pear, apel itu dusdusan sedus bisa 280, 170 yang murah ya ada. Kalo Buah lokal kaya Jeruk medan. bw, Madu itu yang laku di sini beli ya tergantung harga dari sananya juga, kalo jeruk mangga salak itu kan dia kiloan dari sananya Perkilo salak ada yang 4k ada yang 8k itu kalo salak. kalo jeruk ya tergantung Jenis, kualitas. Yang paling murah belinya sekarang itu 12-13 an."</i></p> <p><b>2. Mba Lasmini</b>  <i>"Beli buah di gudangnya tergantung buahnya apa dulu. Ngambil buah impor itu biasanya ada yang nganter, kalau yang nganter itu mahal beda sama yang ngambil sendiri di gudang. Pir apel anggur jeruk sunkis itu dusdusan, keranjang. Pir sedus ada yang 180 yang biasa, yang madu sekarang 240, 210. Anggur 180 ada 210 ada, tergantung bagus nggaknya. Kalau jeruk salak buah naga pisang itu ada yang nganter ke sini, belinya itu kiloan makin bagus ya mahal."</i></p> <p><b>3. Bpk Saiful</b>  <i>"Di sini beli buah ngambilnya yang murah-murah soalnya di dalam pasar kan orang tahunya buah murah. Gitu aja masih dibandingin sama yang dagang di luar. Buah impor pier apel kotaan itu belinya 180-200 nggak ngambil anggur di sini. Jeruk keranjang sekilonya 12 13 tergantung jeruk apa dulu jenisnya banyak. Salak ngambil karungan sekarang bobo 28-33 sekilo ada yang rp4.000 ada yang rp8.000 pisang itu tundangan 1 tunden 35 mangga petian sekilo yang murah rp8.000 yang mahal rp13.000."</i></p> <p><b>4. Mba Riska</b>  <i>"Tergantung buahnya lokal atau impor kalau impor belinya per kardus kalau lokal belinya per kilo. Buah impor tuh contohnya anggur kotaknya 200 yang 170 ada tergantung merek. Contoh buah lokal jeruk kilonya ada yang 15.000 16.000 17.000 tergantung ukuran kan ada jeruk BW Medan madu."</i></p> <p><b>5. Ibu Suryani</b>  <i>"Impor buah eceran itu kalau satu kardus Kalau apel ya 480 apel lokal nggak ada. Lokalan jeruk tergantung ada Dtop Dr D polos C, kalo lokalan lebih murah."</i></p>
2.	Berapa buah ini dijual?	<p><b>1. Ibu Susi</b>  <i>"Jual jualnya buah mana dulu nih, oh kayak contoh buah apel kan itu dusdusan kita beli jualnya kita per kilo. Per dus dibagi berapa kilo gitu nanti kita jual kiloan. Kalau jeruk ada yang peti ada yang kerdus ada yang keranjang. Harga jual ya jeruk di sini jualnya ada yang 18 ada yang 20 yang mahal ya ada. Dtop 23-25, tergantung semakin bagus ya semakin mahal."</i></p> <p><b>2. Mba Lasmini</b>  <i>"Jeruk sekilo rp18.000 rp12.000 yang rp15.000 juga ada, ya pokoknya tergantung jenis kan ada Medan, BW, madu, jeruk</i></p>

**Hasil Wawancara (Pedagang Buah)**

NO	PERTANYAAN	HASIL
1.	Berapa harga beli buah X?	<p><b>1. Ibu Susi</b>  <i>"Ya Kalo harga beli buah tergantung buahnya. Buah impor ada buah lokal ada. Kalo buah impor contoh pear, apel itu dusdusan sedus bisa 280, 170 yang murah ya ada. Kalo Buah lokal kaya Jeruk medan. bw, Madu itu yang laku di sini beli ya tergantung harga dari sananya juga, kalo jeruk mangga salak itu kan dia kiloan dari sananya Per kilo salak ada yang 4k ada yang 8k itu kalo salak. kalo jeruk ya tergantung Jenis, kualitas. Yang paling murah belinya sekarang itu 12-13 an."</i></p> <p><b>2. Mba Lasmini</b>  <i>"Beli buah di gudangnya tergantung buahnya apa dulu. Ngambil buah impor itu biasanya ada yang nganter, kalau yang nganter itu mahal beda sama yang ngambil sendiri di gudang. Pir apel anggur jeruk sunkis itu dusdusan, keranjang. Pir sedus ada yang 180 yang biasa, yang madu sekarang 240, 210. Anggur 180 ada 210 ada, tergantung bagus nggaknya. Kalau jeruk salak buah naga pisang itu ada yang nganter ke sini, belinya itu kiloan makin bagus ya mahal."</i></p> <p><b>3. Bpk Saiful</b>  <i>"Di sini beli buah ngambilnya yang murah-murah soalnya di dalam pasar kan orang tahunya buah murah. Gitu aja masih dibandingin sama yang dagang di luar. Buah impor pier apel kotaan itu belinya 180-200 nggak ngambil anggur di sini. Jeruk keranjang sekilonya 12 13 tergantung jeruk apa dulu jenisnya banyak. Salak ngambil karungan sekarung bobo 28-33 sekilo ada yang rp4.000 ada yang rp8.000 pisang itu tundangan 1 tunden 35 mangga petian sekilo yang murah rp8.000 yang mahal rp13.000."</i></p> <p><b>4. Mba Riska</b>  <i>"Tergantung buahnya lokal atau impor kalau impor belinya per kardus kalau lokal belinya per kilo. Buah impor tuh contohnya anggur kotaknya 200 yang 170 ada tergantung merek. Contoh buah lokal jeruk kilonya ada yang 15.000 16.000 17.000 tergantung ukuran kan ada jeruk BW Medan madu."</i></p> <p><b>5. Ibu Suryani</b>  <i>"Impor buah eceran itu kalau satu kardus Kalau apel ya 480 apel lokal nggak ada. Lokalan jeruk tergantung ada Dtop Dr D polos C, kalo lokalan lebih murah."</i></p>
2.	Berapa buah ini dijual?	<p><b>1. Ibu Susi</b>  <i>"Jual jualnya buah mana dulu nih, oh kayak contoh buah apel kan itu dusdusan kita beli jualnya kita per kilo. Per dus dibagi berapa kilo gitu nanti kita jual kiloan. Kalau jeruk ada yang peti ada yang kerdus ada yang keranjang. Harga jual ya jeruk di sini jualnya ada yang 18 ada yang 20 yang mahal ya ada. Dtop 23-25, tergantung semakin bagus ya semakin mahal."</i></p> <p><b>2. Mba Lasmini</b>  <i>"Jeruk sekilo rp18.000 rp12.000 yang rp15.000 juga ada, ya pokoknya tergantung jenis kan ada Medan, BW, madu, jeruk</i></p>

		<p>peras yang murah yang paling mahal jeruk impor sampai 50 sekilo. Salak 10 ada 13 ada yang 15 ya ada. Pir biasa sekilonya 15 ada 18 ada. Yang madu 25 28. Anggur yang biasa 35, Amerika 50, ijo 100. Semangka kiloan per kilo rp8.000. apel merah putih 45 yang murah apel hijau Malang 30."</p> <p>3. <b>Bpk Saiful</b> "Jual jeruk 15 ada yang 18 yang 10 ya ada nggak berani mahal-mahal soalnya sering dibandingin orang kan tahunya di dalam pasar murah pir ya 18-20."</p> <p>4. <b>Mba Riska</b> "Ya tergantung jenisnya apa ukurannya berapa kalau makin bagus ya makin mahal."</p> <p>5. <b>Ibu Suryani</b> "Mungkin 1 kilonya paling kecil 5000. Tergantung buahnya."</p>
3.	Biasanya ngambil keuntungan berapa persen?	<p>1. <b>Ibu Susi</b> "Untung Untung ya kalau buah lokal itu ngambil untung di salak sama jeruk yang gede. Soalnya salak kan gampang busuk. Sekilo beli rp4.000 kita jual rp10.000. kalau buah impor sering jual harga setengahnya soalnya dusdusan kadang dari pabrik juga ya banyak yang busuk belum tentu juga sehari habis. Oh kalau untuk persenan nggak ngambil persen, ngambil untung pak rp5.000 paling kecil, paling besar ya rp25.000, yang penting jual ambil untung laku."</p> <p>2. <b>Mba Lasmini</b> "Untung tergantung buah kita nggak ngambil persen-persen. Ngambil untung ya rp5.000 rp7.000 2.000 ya pernah, yang bagus ya dimahalin, buah kan makanan gampang busuk kalau ngambil untung nggak banyak ya rugi di busuknya."</p> <p>3. <b>Bpk Saiful</b> "Nggak persen-persenan ngambil untung dikit yang penting laku rp2.000 rp5.000."</p> <p>4. <b>Mba Riska</b> "Kalau persenannya nggak paham ya yang penting barang laku bisa nutupin modal sama dapat untung. Biasanya sih ngambil untung paling kecil rp3.000 rp5.000, terus paling gede rp25.000. jeruk 15 kita jual 18, apel 38 kita jual 45."</p> <p>5. <b>Ibu Suryani</b> "Nggak pake persenan, jual yang penting untung."</p>
4.	Apakah ada perbedaan harga jika membeli lebih dari 1kg?	<p>1. <b>Ibu Susi</b> "Ada kalau beli lebih dari satu dua kilo ya kasih potongan berapa ribu gitu." ✓</p> <p>2. <b>Mba Lasmini</b> "Pembeli borong ya kasih harga murah." ✓</p> <p>3. <b>Bpk Saiful</b> "Ya kalau lebih sekilo kurang 2000 3000."</p> <p>4. <b>Mba Riska</b> "Pasti ada borong kan beli banyak kasih potongan per kilo 2000 kalau nggak ya sesuai dia nawarnya berapa kasih yang penting masih dapat untung." ✓</p> <p>5. <b>Ibu Suryani</b> "Ada, sekilonya potong 2000." ✓</p>

5.	Bagaimana menentukan harga buah yang tidak segar? Apakah berbeda dengan yang masih segar?	<p><b>1. Ibu Susi</b>  <i>"Iya pasti beda masa buah jelek jual mahal kan orang nggak mau jadi beda kalau nentuin harganya itu lihat-lihat buahnya kalau udah jelek banget jual harga modal biar cepat laku. Kalau yang masih agak bagus yang ngambil untung rp2000 rp3000 senawarnya orang beli jeruk itu biasanya kan yang sering kisut kalau dua hari nggak laku ya kita jual murah."</i></p> <p><b>2. Mba Lasmini</b>  <i>"Kalau harga Ya beda ya nggak seger biasanya buat bandrol-banderol-an cuman kan orang ya jarang mau beli beli kalau nggak kepepet atau kalau nggak uang pas-pasan. Ya kalau di sini buah nggak seger yang parah itu ya jual modal aja, kalau nggak Ya salah beli 4000 kita jual 10.000 3 kilo yang penting laku."</i></p> <p><b>3. Bpk Saiful</b>  <i>"Kalau parah nggak seger ya beda harga jual murah yang penting balik modal. Salak beli rp4.000 jual rp5.000 atau yang parah banget tinggal kering-kering ya jual rugi 10.000 3 kilo."</i></p> <p><b>4. Mba Riska</b>  <i>"Kalau buah yang nggak seger itu biasanya buah-buah innopan kalau dijual ya beda harganya sama buah yang segar biasanya diturinin harga kalau nggak ya yang nggak seger buat obrolan biar narik pelanggan."</i></p> <p><b>5. Ibu Suryani</b>  <i>"Beda, ya balikin modal aja yang penting dia habis."</i></p>
6.	Bagaimana menentukan harga dengan ukuran yang berbeda? Bagaimana membedakannya?	<p><b>1. Ibu Susi</b>  <i>"Ya dari sananya udah ada harganya sendiri kalau besar ya biasanya mahal yang kecil yang murah udah beda dari sananya nggak disortir-sortir kalau besar kecil di sini."</i></p> <p><b>2. Mba Lasmini</b>  <i>"Membedakannya Ya sudah ada bedanya di sana. Kayak salak itu kan Dian udah ada tipenya yang a gede yang b kecil yang c lebih kecil. Jeruk ya gitu Dr di top di polos itu ya dari sana udah ada ukuran beda-beda. Cuman kalau jenis b biasanya ada yang seukuran a ya disortir dimasukkan ke a."</i></p> <p><b>3. Bpk Saiful</b>  <i>"Dari sananya ukuran udah beda jual Ya beda cuman kadang kalau jeruk kecil terus ada yang besar ya yang besar campur ke yang besar jeruk kan jenisnya banyak Medan itu ada Dr dtop Dpolos udah dipisahin bentuknya gede kecilnya udah dipisah."</i></p> <p><b>4. Mba Riska</b>  <i>"Ukuran beda itu udah dari sananya nggak dibeda-bedakan salah ABC jeruk dr dtop c d polos itu udah dari sananya. Ukuran beda ya pokoknya jualnya beda. Tapi kalau pear nggak beda-beda itu besar kecil sama aja soalnya kan lihat jenis kalau pear."</i></p> <p><b>5. Ibu Suryani</b>  <i>"Ya sendiri-sendiri lah yang besar sendiri yang kecil sendiri yang besar mahal yang kecil ya murah kan sesuai belinya berapa. Contoh ya jeruk itu yang besar jual 20.000 25.000 paling kecil 15.000."</i></p>

7.	Apakah menjual buah BS? Bagaimana harganya?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Ibu Susi</b> "Ya kalo ada yang mau kita jual."</li> <li>2. <b>Mba Lasmini</b> "Nggak Jual."</li> <li>3. <b>Bpk Saiful</b> "Jual kadang kalau banyak ya tapi masih bisa buat olahan dijual ke tukang es kan cari-cari buah yang murah."</li> <li>4. <b>Mba Riska</b> "Nggak jual BS tapi kalo aa yag minta ya dikasih."</li> <li>5. <b>Ibu Suryani</b> "Nggak jual."</li> </ol>
8.	Apakah ada buah yang bercampur kualitasnya? Bagaimana menentukan harganya?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Ibu Susi</b> "Iya ada, yang kayak tadi jeruk kalau udah dua hari kan kisut-kisut itu sebagian kita campur ke yang bagus yang lumayan bagusnya harga ikut yang bagus misal jeruk Dr jual 18 20 innopan 2 hari kan jelek harusnya murah ya ikut jeruk yang bagus."</li> <li>2. <b>Mba Lasmini</b> "Ya kualitas bagus jelek gitu kan ya ada nggak mesti sehari belanja kalau lagi rame ya nggak inovan. Kalau pas sepi mau nggak mau buah kan layu-layu kisut-kisut. Nentuin harga ya yang parah jual rugi, nggak dicampur-campur lagi tapi kalau masih bagus selama belum busuk ya campur sama sejenisnya harga ngikut yang bagus. Kayak apel kisut kita campur taruh yang atas yang bagus taruh bawah nanti kan laku. Jeruk ya gitu yang baru taruh bawah yang lama taruh atas kan otomatis yang dipilih yang atas jeruk kemarin."</li> <li>3. <b>Bpk Saiful</b> "Campur itu yang penting jenis ukuran sama selama belum busuk banget ya campur nanti kan orang milih-milih sendiri nentuin harganya ya ikut buah yang bagus cuman yang nggak mesti campur."</li> <li>4. <b>Mba Riska</b> "Ada biasanya ya buah alpukat kan mau jelek atau bagus ya dicampur jadi satu soalnya matangnya itu kalau alpukat emang kurang bagus kulitnya. Jeruk juga ya dicampur biasanya jadi satu kalau seumpama tinggal sedikit tapi barangnya belum datang itu jualnya ikut harga yang kecil kayak yang harusnya 20 jadi 18."</li> <li>5. <b>Ibu Suryani</b> "Enggak sendiri-sendiri yang berkualitas ya dijual sendiri yang nggak berkualitas ya sendiri. Nggak pernah nyampur kalo campur ngerusak harga."</li> </ol>
9.	Jika pedagang lain menaik/menurunkan harga bagaimana tanggapan anda?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Ibu Susi</b> "Nggak apa-apa tanggapannya Ya gimana namanya dagang ya naik turunkan harga Ya wajar."</li> <li>2. <b>Mba Lasmini</b> "Nggak papa kan modalnya beda-beda"</li> <li>3. <b>Bpk Saiful</b> "Nggak apa-apa."</li> </ol>



		<p><b>4. Mba Riska</b>  <i>"Ya nggak apa-apa namanya juga jualan kadang beda-beda kualitasnya kan yang dijual tapi ya kalau untuk obrolan itu biasanya kita buat juga biar narik pelanggan."</i></p> <p><b>5. Ibu Suryani</b>  <i>"Ya nggak apa-apa."</i></p>
10	Apakah anda menyesuaikan harga atau tetap diharga semula?	<p><b>1. Ibu Susi</b>  <i>"Kalau pasaran turun ya mau nggak mau ikut nurunin harga kalau nggak ikut nanti pelanggan kabur."</i></p> <p><b>2. Mba Lasmini</b>  <i>"Tetap cuma kalau yang lain pasang bandrol mau nggak mau ya ikut pasang bandrol."</i></p> <p><b>3. Bpk Saiful</b>  <i>"Ya nyesuain apalagi di dalam makanya ngambil untung dikit yang penting laku kan orang tahunya murah."</i></p> <p><b>4. Mba Riska</b>  <i>"Ngikut sesuai umumnya gimana."</i></p> <p><b>5. Ibu Suryani</b>  <i>"tetep. Cuma ya ngikut harga pasaran buat obral-obral."</i></p>




**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

**Nama Mahasiswa** : Lupita Maulana      **Jurusan/Prodi** : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Sari      **Bisnis Islam)/S1- Ekonomi Syariah**  
**NPM** : 1903011074      **Semester/TA** : IX/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	31 / 2023 / 5	- Pembahasan Outline & APd	

**Dosen Pembimbing,**



**Diana Ambar Wati, M.ESy**  
NIDN. 2116098101

**Mahasiswa ybs,**



**Lupita Maulana Sari**  
NPM. 1903011074



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Lupita Maulana      Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Sari      Bisnis Islam)/SI- Ekonomi Syariah  
NPM : 1903011074      Semester/TA : IX/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	21/2023 /10	<p>- Susun bab IV dengan sistematis berikut; Bagian A.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1) profil pasar</li> <li>2) Denah lokasi pasar</li> <li>3) tipologi pasar</li> <li>4) profil pedagang barang.</li> </ul> <p>- Bagian B.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penetapan harga berdasarkan harga pembelian</li> <li>2. ————— kualitas produk</li> <li>3. ————— kuantitas produk</li> <li>4. ————— pesanganya harga</li> </ol> <p>- Bagian C Mekanisme Penetapan harga (penelitian EBI)</p>	

Dosen Pembimbing,

Diana Ambar Wati, M.E.Sy  
 NIDN. 2116098101

Mahasiswa ybs,

Lupita Maulana Sari  
 NPM. 1903011074



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Lupita Maulana      Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Sari      Bisnis Islam)/S1- Ekonomi Syariah  
NPM : 1903011074      Semester/TA : IX/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28/2023 /11	<ul style="list-style-type: none"> <li>- tambahkan teori atau hasil penelitian yg sesuai atau bertentangan dgn hasil penelitian anda.</li> <li>- Rumuskan kembali kesimpulan sesuai dgn pertanyaan penelitian</li> <li>- Perhatikan typo.</li> </ul>	

Dosen Pembimbing,

**Diana Ambar Wati, M.E.Sy**  
NIDN. 2116098101

Mahasiswa ybs,

**Lupita Maulana Sari**  
NPM. 1903011074

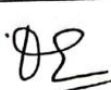



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**


Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

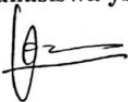
Nama Mahasiswa : Lupita Maulana Sari      Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/S1- Ekonomi Syariah  
NPM : 1903011074      Semester/TA : IX/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	08/2023 /12	-tambahkan ayat pada pembalokan	
	02/2023 /12	Ace ut di daftarkan ujian munaqoyyah	

Dosen Pembimbing,

  
**Diana Ambar Wati, M.ESy**  
NIDN. 2116098101

Mahasiswa ybs,

  
**Lupita Maulana Sari**  
NPM. 1903011074

## DOKUMENTASI

	
<p style="text-align: center;">Wawancara dengan Bpk Umaid Pengelola Pasar</p>	<p style="text-align: center;">Wawancara dengan Ibu Suryani Pedagang Buah</p>
	
<p style="text-align: center;">Wawancara dengan Mba Lasmini Pedagang Buah</p>	<p style="text-align: center;">Wawancara dengan Ibu Susi Pedagang Buah</p>
	
<p style="text-align: center;">Wawancara dengan Mba Riska Pedagang Buah</p>	<p style="text-align: center;">Wawancara dengan Isteri Bpk Saiful Pedagang Buah</p>

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Lupita Maulana Sari, dilahirkan pada hari Jum'at tanggal 06 bulan April 2001 di desa Rama Oetama, Seputih Raman, Lampung Tengah. Anak kedua dari pernikahan bapak Solikin dan ibu Lilis Suryani.

Pendidikan yang pernah peneliti tempuh antara lain TK Aisyah Rama Oetama dilanjut dengan pendidikan di SDN 1 Rama Oetama yang lulus pada tahun 2013, selanjutnya Mts Tri Bhakti At-Taqwa Rama Puja, Raman Utara, Lampung Timur yang lulus pada tahun 2016, MA Tri Bhakti At-Taqwa Rama Puja, Raman Utara, Lampung Timur yang lulus pada tahun 2019. Saat ini pendidikan peneliti yang ditempuh yaitu sebagai Mahasiswa di kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan mengambil Program Studi S1 Ekonomi Syariah.