

**SKRIPSI**

**PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF  
ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun  
Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)**

**Oleh:**

**ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI  
NPM. 1903011043**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1445 / 2023 M**

**PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF  
ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun  
Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)**

Ditinjau Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI  
NPM. 1903011043

Pembimbing : Diana Ambarwati, M.E.Sy

Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

## NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (Satu) Berkas  
Perihal : **Pengajuan untuk di Munaqosyakan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro

Di\_  
Tempat

*Assalamu'alaikum, Wr.Wb*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh :

Nama : Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM : 1903011043  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS  
ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan  
Way Serdang Kabupaten Mesuji)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan trima kasih.

*Wassalamu'alaikum, Wr.Wb*

Metro, 02 Desember 2023  
Pembimbing,



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

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS  
ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan  
Way Serdang Kabupaten Mesuji)  
Nama : Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM : 1903011043  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 02 Desember 2023  
Pembimbing,



Diana Ambarwati, M.E.,Sy  
NIDN. 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-0090/M.28.3/D/PP.00.9/01/2024

Skripsi dengan judul: PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji). Disusun Oleh: Ellandita Agustia Ika Putri, NPM. 1903011043, Jurusan Ekonomi Syariah yang telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa/19 Desember 2023.

**TIM PEMBAHAS**

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

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

Pembahas II : Hotman, M.E.Sy

Sekretaris : Agus Alimuddin, M.E

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

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. Eka Zulaiha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

## **ABSTRAK**

### **PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji**

**Oleh:**

**ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI  
NPM. 1903011043**

Menetapkan harga merupakan salah satu aspek penting dalam bermuamalah. Islam memberi arahan agar setiap muslim mendapatkan harga yang adil. Harga adil adalah harga yang tetap atau disebut juga dengan harga yang setara. Harga ini tercipta atas kekuatan permintaan dan penawaran antara penjual dan pembeli tanpa adanya unsur paksaan antar penjual dan pembeli. Dalam proses jual beli getah karet, kualitas produk merupakan unsur utama pedagang dalam menentukan harga. Penetapan harga yang pantas sesuai dengan kualitas berdampak pada keuntungan semua pihak baik penjual maupun pembeli. Kualitas yang baik akan menimbulkan kepuasan pembeli begitu pula sebaliknya kualitas yang kurang baik apabila ditetapkan dengan penetapan harga yang kurang tepat akan memunculkan ketidak relaan pembeli. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji dalam perspektif etika bisnis islam.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan melakukan penelitian secara langsung di lapangan (*field research*). Populasi dalam penelitian ini yaitu keseluruhan masyarakat Desa Kebun Dalam dan kemudian diambil sampel untuk petani karet 10 dan pemilik lapak 3, dengan teknik pengumpulan sampel penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria pengambilan sampel yang telah ditentukan oleh peneliti.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan skripsi ini, Kesimpulan yang tepat mengenai penetapan harga karet di Desa Kebun, Kecamatan Way Serdang, Kabupaten Mesuji dalam perspektif etika bisnis Islam adalah Pelapak menerapkan variasi harga untuk menarik minat petani. Dalam konteks etika bisnis Islam, penting untuk memastikan bahwa variasi harga ini dilakukan dengan keadilan dan tanpa eksploitasi. Praktik potongan timbangan dapat mempengaruhi keputusan petani. Dalam etika bisnis Islam, perlunya transparansi dan keadilan dalam penentuan potongan timbangan agar tidak melanggar prinsip-prinsip bisnis Islam. Citra "timbangan murni" mencerminkan nilai kejujuran dalam bisnis. Dalam etika bisnis Islam, integritas dan kejujuran sangat ditekankan, sehingga pelapak perlu memastikan bahwa timbangan diatur dengan jujur. Persaingan antar pelapak adalah bagian dari dinamika pasar. Dalam etika bisnis Islam, penting untuk menjaga agar persaingan dilakukan dengan fair dan tidak merugikan pihak lain. Penetapan harga berdasarkan kualitas memengaruhi keputusan pembelian. Dalam etika bisnis Islam, perlu memastikan bahwa penetapan harga didasarkan pada

keadilan dan tidak melibatkan praktik yang merugikan. Secara keseluruhan, penetapan harga karet di Desa Kebun perlu memperhatikan nilai-nilai etika bisnis Islam seperti keadilan, transparansi, kejujuran, dan persaingan yang sehat untuk memastikan praktik bisnis sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

**Kata Kunci: Penetapan Harga Karet, Etika Bisnis Islam.**

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM : 1903011043  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
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, 18 Desember 2023

Yang menyatakan



Ellandita Agustia Ika Putri

NPM. 1903011043

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ 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: 29)*

## **PERSEMBAHAN**

Dengan penuh rasa syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan, kekuatan dan kelancaran kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini, skripsi ini saya persembahkan sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terimakasih saya yang mendalam kepada:

1. Kedua orang tua yang saya sayangi, ayahku Kariyanto dan ibuku Kitin Sumartini yang selalu memberiku semangat dan motivasi. Terimakasih yang tak terhingga aku ucapkan kepada kedua orang tuaku yang telah memberikan banyak pengorbanan, baik waktu maupun materi karena kalian adalah alasan utama ku untuk segera menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik mungkin. Terimakasih juga atas doa-doa yang selalu ayah, ibu panjatkan untukku, semoga selalu berada pada lindungan Allah SWT dan mendapatkan keberkasah disetiap langkahnya
2. Adikku tersayang Dimas Aziz Beni Saputra berkat doa dan selalu memberikan semangat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Pembimbing saya Ibu Diana Ambar Wati, M.E.Sy yang telah banyak memberikan waktu, arahan dan masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh staf dan dosen IAIN Metro.
5. Sahabat-sahabatku tercinta yang sudah seperti keluarga kedua bagi saya yaitu Leni Syafitri, Dwi Wulandari, Lupita Maulana Sari, Nanda Kurnia Ayu, Tria Nur Noverina, Anisa Aulia, Tri Arsi Lestari, Dina Ayu Cahya Ningtias yang telah memberiku semangat, dan menjadi tempat cerita selama ini 4 tahun lebih ini.
6. Teman-teman Ekonomi Syariah kelas D angkatan 19 yang selalu memberikan warna cerita dalam setiap perkuliahan.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

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

1. Ibu Prof. 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 Yudishtira Ardana, M.E.K selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah
4. Ibu Diana Ambarwati, M.E.Sy sebagai Pembimbing pada penelitian ini, yang telah memberikana bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Kepala Desa Kebun, Pemilik lapak karet, karyawan, dan konsumen yang telah memberikan informasi kepada peneliti sehingga proposal ini dapat terselesaikan

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Ekonomi Syariah.

Metro, Desember 2023  
Peneliti,



Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM. 1903011043

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAM PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORSINALITAS 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>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan .....	7
 <b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Konsep Harga .....	13
1. Pengertian Harga .....	13
2. Dasar Hukum Harga Dalam Al-Qur'an dan Hadis .....	14
3. Penrtapan Harga Menurut Pandangan Tokoh .....	16
4. Mekanisme Penetapan Harga dalam Islam .....	19
5. Tujuan Penetapan Harga .....	21
B. Etika Bisnis Islam .....	23
1. Definisi Etika Bisnis Islam .....	23
2. Prinsip Etika Bisnis Islam .....	25
3. Ruang Lingkup Etika Bisnis Islam .....	26

4. Nilai-nilai Dalam Penetapan Harga .....	26
5. Urgensi Etika Bisnis Islam dan Keberlangsungan Bisnis Dalam Perspektif Islam .....	29

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	31
B. Sumber Data .....	32
C. Teknik Pengumpulan Data .....	34
D. Teknik Keabsahan Data .....	36
E. Teknik Analisis Data .....	37

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji.....	40
1. Sejarah Umum Desa Kebun Dalam.....	40
2. Profil Desa Kebun Dalam.....	40
3. Tipologi Masyarakat Desa Kebun Dalam .....	42
4. Profil Lapak Karet di Desa Kebun Dalam.....	46
B. Penetapan Harga Karet di Desa Kebun Dalam.....	48
1. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pasaran.....	49
2. Penetapan Harga Berdasarkan Kualitas Karet.....	55
3. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan .....	70
C. Penetapan Harga Karet Perspektif Etika Bisnis Islam.....	73

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	85
B. Saran .....	86

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 4. 1 Daftar Nama Kepala Desa Kebun Dalam .....	40
Tabel 4. 2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jumlah Jenis Kelamin.....	43
Tabel 4. 3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Usia.....	43
Tabel 4. 4 Jumlah Penduduk Tamat Sekolah Berdasarkan Tingkat Pendidikan...	44
Tabel 4. 5 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian .....	45

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4. 1 Lokasi Desa Kebun Dalam.....	42
Gambar 4. 2 Lapak Bapak Likin .....	46
Gambar 4. 3 Lapak Bapak Edi .....	47
Gambar 4. 4 Lapak Ibu Sulis.....	48
Gambar 4. 5 Keret kualitas rendah.....	55
Gambar 4. 6 karet kualitas sedang .....	55
Gambar 4. 7 karet kualitas bagus .....	55

## **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 Pendaftaran Bimbingan Skripsi
11. Foto Dokumentasi
12. Daftar Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Sebagai makhluk sosial manusia tidak terlepas dari bermuamalah. Muamalah sendiri ialah tukar menukar barang atau sesuatu yang memberikan manfaat dengan cara yang ditentukan, seperti jual beli, upah-mengupah, pinjam-meminjam, sewa-menyewa. Hubungan sesama manusia berkaitan dengan jual beli terdapat aturan-aturan sesuai etika bisnis islam yang seharusnya dipahami oleh setiap manusia. Secara historis, etika adalah cabang filsafat yang mencari hakikat nilai-nilai baik dan buruk yang berkaitan dengan perbuatan dan tindakan seseorang, yang dilakukan dengan penuh kesadaran berdasarkan pertimbangan pemikirannya.<sup>1</sup>

Hukum jual beli diperbolehkan dalam Islam, karena membantu menghilangkan persaingan tidak sehat dan memungkinkan pembeli dan penjual untuk menegosiasikan harga yang adil. Namun, dilarang keras melakukan praktik yang dapat merugikan orang lain, seperti menipu, melakukan permainan harga, atau menutup kesempatan orang lain untuk berusaha. Rasulullah SAW. Sangat mementingkan etika dalam jual beli. Oleh karena itu Islam sangat menekankan adanya moralitas seperti kejujuran, amanah, keadilan, nasihat-menasehati, tidak ada unsur penipuan

---

<sup>1</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam Implementasi Etika Bisnis Islami Untuk Dunia Usaha*, (Cirebon, ALFABETA cv, 2013), 20.

dan barang yang dijual harus halal dalam hal zat dan cara memperolehnya merupakan tanggung jawab bagi setiap pelaku pasar.<sup>2</sup>

Dalam bermuamalah kita mengenal apa itu harga, menetapkan harga merupakan salah satu aspek penting dalam bermuamalah. Harga yaitu suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lainnya untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seorang atau kelompok tertentu pada waktu tertentu dengan menggunakan kata harga berupa digit nominal besaran angka terhadap nilai tukar mata uang yang menunjukkan tinggi rendahnya nilai kualitas barang atau jasa yang diberikan oleh penjual kepada pembeli.<sup>3</sup> Penetapan harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran, dalam pertemuan antara pembeli dan penjual harus terjadi secara suka sama suka atau rela sama rela dimana tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi dengan tingkat harga yang sudah ditentukan.

Jual beli adalah proses pemindahan hak milik atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Desa Kebun Dalam terdapat proses jual beli, yaitu jual beli karet yang menjual hasil dari perkebunan karet. Perkebunan karet tersebut biasanya dikelola individu atau bagi hasil. Untuk memenuhi kebutuhan setiap harinya para petani ini mengandalkan hasil dari kebun karet mereka. Karet merupakan tanaman perkebunan yang telah memasyarakat di Indonesia. Harga karet

---

<sup>2</sup> Azizah, "Etika Jual Beli di Pasar Tradisional Celancang Dalam Perspektif Ekonomi Islam", (Cirebon, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2016), 1.

<sup>3</sup> Artaty, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktek Tengkulak Dalam Jual Beli Karet Mentah (Studi di Desa Gedung Riang Kecamatan Blambangan Umpu Kabupaten Way Kanan", (Way Kanan, UIN Raden Intan Lampung, 2017), 15.

yang tidak stabil membuat petani karet banyak mengeluh dengan ketidak stabilan harga getah karet tersebut.

Mekanisme penetapan harga yang tepat menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli sehingga tidak ada pihak yang merasa terzalimi. Seperti yang diungkapkan oleh Ibnu Taimiyah<sup>4</sup> yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi dalam buku Trisiladi Supriyanto: “Penetapan harga mempunyai dua bentuk : ada yang boleh dan ada yang haram. Penetapan harga oleh pemerintah (tas’ir) ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan”.<sup>5</sup> Penetapan harga yang tidak tepat akan berdampak pada penurunan kepercayaan konsumen bahkan bisa mengakibatkan kerugian.

Berdasarkan hasil survey Desa Kebun Dalam terkenal oleh hamparan kebun karet yang luas hingga puluhan hektar. Pada umumnya para petani menjual hasil panen ke lapak karet. Keberadaan lapak karet di Desa Kebun Dalam dianggap membantu para petani menjual hasil panen mereka. Tapi tidak semua petani merasa terbantu dengan adanya lapak karet. Salah satu petani di Desa Kebun Dalam mengatakan praktek di lapak karet yang tidak sesuai apa yang diharapkan oleh petani mengenai harga karet yang sesuai dengan harga di pasaran.<sup>6</sup>

Contoh fluktuasi harga karet yang tidak stabil bisa mencakup perubahan signifikan dari satu periode ke periode lainnya. Sebagai contoh,

---

<sup>4</sup> Ibn Taymiyah, *Majmu' Fatawa Syaikh al-Islam* (1963), dikutip dalam trisiladi Supriyanto, *Konsep Rate of Profit Perspektif Ekonomi Islam*, (Serang: Penerbit A-Empat, 2015), h. 79.

<sup>5</sup> *Ibid.*,

<sup>6</sup>Wawancara dengan Ibu WitI, Petani karet, tanggal 13 Mei 2023, pukul 10.00 wib

dalam kurun waktu beberapa bulan, harga karet mungkin naik secara tajam karena peningkatan permintaan global atau gangguan pasokan. Sebaliknya, dalam beberapa bulan berikutnya, harga karet dapat merosot karena kelebihan pasokan atau perubahan dalam kebijakan perdagangan. Terkadang juga melonjak naik. Misalnya, pada bulan September harga karet bisa mencapai level tertentu, dengan harga karet mencapai 7.000 namun pada bulan Oktober harga tersebut dapat mengalami kenaikan yang cukup signifikan yaitu dengan harga karet 11.000. Fluktuasi semacam ini dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kondisi cuaca, kebijakan pemerintah, dan dinamika pasar global.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu petani mengatakan ada beberapa lapak karet di Desa Kebun Dalam yang membuat kesepakatan menentukan harga yang sama tanpa menyesuaikan harga karet di pasaran. Praktek tengkulak di lapak karet yang terjadi di Desa Kebun Dalam ini sepertinya tidak memberikan keadilan dari segi harga terhadap para petani, seperti harga yang ditetapkan tidak sama tanpa melihat kualitas karet yang dijual.<sup>7</sup>

Ketidak adilan juga muncul dalam penilaian harga karet, karena harga yang ditetapkan tidak mempertimbangkan perbedaan kualitas karet yang dijual oleh para petani. Hal ini bisa merugikan petani yang mungkin menghasilkan karet berkualitas tinggi namun mendapatkan harga yang sama dengan karet yang kualitasnya lebih rendah.

---

<sup>7</sup>Wawancara dengan Bapak Mul, Petani karet, tanggal 15 Mei 2023, pukul 10.00 wib

Pada dasarnya, praktek seperti ini tidak sesuai dengan prinsip keadilan ekonomi dan transparansi bisnis. Diperlukan tindakan untuk memastikan bahwa petani mendapatkan harga yang adil sesuai dengan kualitas produk mereka dan agar pasar karet di Desa Kebun Dalam beroperasi secara etis.

Selain itu, praktek yang dilakukan oleh tengkulak di lapak karet yaitu dengan melakukan pemotongan bobot getah karet atau timbangan yang lebih besar dari kesepakatan diawal, hal ini pernah beberap kali dialami oleh salah satu penjual yang mengakibatkan rasa keterpaksaan dalam melakukan proses jual beli getah karet tersebut. Namun penjual tetap melakukan transaksi jual beli dilapak tersebut karena petani tersebut masih mempunyai pinjaman atau hutang dilapak tersebut.

Dengan kata lain, tengkulak di lapak karet terlibat dalam tindakan manipulatif yang merugikan petani. Praktek seperti pemotongan bobot dan pembelian dengan harga yang tidak sesuai dengan kualitas karet yang dijual dapat mengakibatkan ketidakadilan finansial bagi petani, yang seharusnya mendapatkan bayaran sesuai dengan bobot yang sebenarnya dan langsung setelah panen. Hal ini menyoroti perlunya tindakan untuk mengatasi praktik-praktik tidak etis dan memastikan transparansi serta keadilan dalam transaksi bisnis karet di Desa Kebun Dalam. Penting bagi pelaku bisnis karet, termasuk Lapak Karet Desa Kebun Dalam, untuk memahami faktor-faktor ini dan mengembangkan strategi yang

meminimalkan dampak ketidak stabilan harga pada keberlanjutan bisnis mereka.

Penetapan harga karet dari perspektif etika bisnis Islam dapat ditekankan pada prinsip-prinsip seperti keadilan, transparansi, dan saling menguntungkan. Penting untuk memastikan bahwa harga yang ditetapkan tidak merugikan pihak-pihak terkait, termasuk petani karet di Lapak Karet Desa Kebun Dalam. Selain itu, menjaga keseimbangan antara keuntungan bisnis dan keadilan sosial sesuai dengan prinsip ekonomi Islam juga perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga karet. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang **“PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)”**.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang didapat adalah Bagaimana Penetapan Harga Karet Di Desa Kebun Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji dalam perspektif etika bisnis Islam ?

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

### **1. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan oleh penulis untuk mengetahui penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji dalam perspektif etika bisnis islam.

## **2. Manfaat Penelitian**

### **a. Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini di harapkan dapat digunakan sebagai sarana untuk memperkaya dan mengembangkan ilmu pengetahuan tentang norma, dan etika dalam berbisnis sesuai dengan syariat Islam.

### **b. Manfaat Praktis**

Penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi petani karet di Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji, mereka dapat mengetahui penetapan harga karet oleh tengkulak dan untuk memberikan wawasan baru tentang bisnis amoral yang terjadi pada sektor perkebunan karet.

## **D. Penelitian Relevan**

Penelitian yang relevan ini berisi tentang uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji. Penelitian yang relevan ini menjadi penting karena memperjelas posisi, perbedaan atau memperkuat hasil penelitian tersebut dengan penelitian yang telah ada. Oleh karena itu, dalam kajian pustaka ini, peneliti memaparkan perkembangan karya ilmiah dengan pembahasan peneliti.

1. Jurnal yang ditulis oleh Suwito, Atika, dan Fatroyah, dengan judul “*Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Banyuasin Terhadap Permainan Harga Kater Oleh Tengkulak di Desa Galang Tinggi Kecamatan Banyuasin III*”. Fakultas Suariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Banyuasin Terhadap Permainan Harga Karet Oleh Tengkulak di Desa Galang Tinggi Kecamatan Banyuasin III memang terjadi dalam penelitian ini, penulis menemukan bahwa faktor penyebab tengkulak yang mempermainkan harga yang terjadi di Desa Galang Tinggi Kecamatan Banyuasin III yaitu karena jarak tempuh ke pabrik sangat jauh dan membutuhkan biaya yang cukup besar yang dikeluarkan sehingga tengkulak mau tidak mau harus melakukan hal tersebut. Dikarenakan kadar air yang berlebihan didalam karet sehingga tengkulak juga harus melakukan permainan harga jika tidak maka tengkulak akan mendapatkan kerugian pada saat melakukan transaksi ke pabrik. Tokoh Majelis Ulama Indonesia Kabupaten Banyuasin menyatakan bahwa penetapan atau permainan harga dalam jual beli getah karet tersebut kurang baik. serta jual beli tersebut merugikan para petani dikarenakan adanya penetapan atau permainan harga yang

dilakukan oleh para tengkulak. Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga tokoh Majelis Ulama Indonesia Kabupaten Banyuasin Komisi Ekonomi Umat jual beli getah karet dalam memperlakukan harga di Desa Galang Tinggi Kabupaten Banyuasin III merupakan jual beli zalim.<sup>8</sup>

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian selanjutnya yaitu terletak pada perspektifnya. Penelitian Suwito, Atika dan Fatroyah menggunakan Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI), sedangkan penelitian selanjutnya menggunakan Etika Bisnis Islam.

2. Skripsi yang ditulis oleh Atika Abidah, dengan judul "*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Getah Karet Antar Toke Di Desa Gaung Asam Kecamatan Balida Darat Kabupaten Muara Enim*". Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponogoro. Penelitian yang digunakan adalah menggunakan pendekatan kualitatif, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dengan menggunakan studi deskriptif.

Hasil dari penelitian Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Getah Karet Antar *Toke* Di Desa Gaung Asam Kecamatan Balida Darat Kabupaten Muara Enim, penulis menemukan Ketiga *Toke* tersebut mewakili cara pendekatan etika bisnis yang berbeda. *Toke* 1 tidak terpenuhinya semua unsur dari prinsip etika bisnis Islami yang

---

<sup>8</sup> Suwito, Atika, dan Fatroyah, "Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Banyuasin Terhadap Permainan Harga Karet Oleh Tengkulak di Desa Galang Tinggi Kecamatan Banyuasin III", *Jurnal Muamalah*, Vol.6, (Desember 2020).

menekankan kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, dan tanggung jawab. *Toke 2* mengikuti prinsip kesatuan, keseimbangan, tanggung jawab, dan kebenaran, karena *Toke* telah setuju untuk memberlakukan prinsip tersebut di awal transaksi. *Toke 3* tidak menganut semua prinsip etika bisnis Islam, karena tidak ada kesepakatan antara penjual dan *toke* selama proses pemotongan timbangan. Secara etika bisnis Islam *toke 1* sudah sesuai dengan prinsip kesatuan, keseimbangan, dan prinsip kebenaran karena sudah ada kesepakatan terkait harga. Akan tetapi tetapi terdapat ketidaksesuaian dalam prinsip kehendak bebas dan tanggung jawab karena pihak penjual tidak bebas dalam mengutaran masalahnya. Dan *toke 2* sudah sesuai dengan prinsip kesatuan, keseimbangan, tanggung jawab dan kebenaran karena semua pihak tidak ada yang merasa di rugikan dan tidak sesuai dengan prinsip kehendak bebas karena pihak penjual tidak bisa bebas memilih *toke* yang diinginkan. Dan *toke 3* sudah sesuai dengan semua prinsip etika bisnis Islam karena penetapan harga beli sudah sesuai dengan harga standar.<sup>9</sup>

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan selanjutnya terletak pada penelitian terdahulu membahas tentang jual beli dan penelitian yang sekarang membahas permainan harga.

---

<sup>9</sup> Atika Abidah, "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Getah Karet Antar *Toke* Di Desa Gaung Asam Kecamatan Balida Darat Kabupaten Muara Enim" Skripsi, (Ponorogo, Institut Agama Negeri Islam Ponorogo, 2019)

3. Jurnal yang ditulis oleh Henri Saragih, dengan judul “*Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Nutricia Indonsesia Sejahtera Medan*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa koefisien regresi variabel harga jual produk adalah 1,994 untuk produk Nutrilon Royal. Artinya, setiap peningkatan harga jual sebesar Rp. 1 akan menurunkan volume penjualan sebesar 1,994 unit produk Nutrilon Royal. Koefisien determinasi (R Square) antara harga produk dengan volume penjualan adalah sebesar 0,940 untuk produk Nutrilon Royal. Nilai t-hitung dari koefisien regresi adalah sebesar 6,882 untuk produk Nutrilon Royal, lebih besar dari nilai t-tabel 5 % sebesar 2,324, sehingga diputuskan untuk menolak H<sub>0</sub> dan menerima H<sub>1</sub>. Hipotesis yang menyatakan bahwa harga jual produk berpengaruh negatif dan nyata terhadap volume penjualan produk pada PT. Nutricia Indonesia Sejahtera Medan dapat diterima pada tingkat kepercayaan 95 %.<sup>10</sup>

Perbedaan penelitian ini yaitu penelitian Henri Saragih menggunakan metode kuantitatif dengan teknik analisis menggunakan uji regresi linier sederhana dan fokus meneliti strategi penerapan harga terhadap volume penjualan, sedangkan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik analisis menggunakan cara berfikir

---

<sup>10</sup> Henri Saragih, “Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Nutricia Indonsesia Sejahtera Medan”, Jurnal Ilmiah Methonomi, Vol. 1 No. 2, (Juli ± Desember 2015).

induktif dan fokus meneliti penerapan harga dalam perspektif etika bisnis islam.

Terdapat pembaharuan dalam penelitian ini yang belum ada pada penelitian sebelumnya, yaitu fokus penelitian yang mengkaji tentang penetapan harga dalam perspektif etika bisnis islam.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Konsep Harga**

##### 1. Pengertian Harga

Harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya. Harga adalah unsur bauran pemasaran yang paling mudah disesuaikan, ciri-ciri produk, saluran, bahkan promosi membutuhkan lebih banyak waktu. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan tersebut kepada pasar tentang produk dan mereknya.<sup>1</sup>

Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk, sehingga sangat menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk. Harga merupakan komponen penting atas suatu produk, karena akan berpengaruh terhadap keuntungan produsen. Harga juga menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli, sehingga perlu pertimbangan khusus untuk menentukan harga tersebut.<sup>2</sup>

Harga barang atau jasa adalah apa yang Anda bayar untuk itu, dan biasanya untuk mendapatkan imbalan, seperti keuntungan. Hal

---

<sup>1</sup> H.M. Birusman Nuryadin, "Harga Dalam Prespektif Islam", *Mazahib*, Vol. IV, No. 1, (Juni 2007), 87.

<sup>2</sup> M. Amri Nasution, "Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Alat Kesehatan Terhadap Keputusan Pembeli Konsumen pada PT. Dyza Sejahtera Medan", *Jurnal Warta* Edisi: 59, ISSN:1829-7463, (2019), 7.

inilah yang memberikan nilai tersendiri bagi produk tersebut bagi Anda, sebagai konsumen.

Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi:

- a. Peranan alokasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya. Dengan demikian, adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan daya belinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.
- b. Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi di mana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.<sup>3</sup>

Harga Dalam Perspektif Hukum Islam, Menurut jumhur ulama telah sepakat bahwa Islam menjunjung tinggi mekanisme pasar bebas, maka hanya dalam kondisi tertentu saja pemerintah dapat melakukan kebijakan penetapan harga. Prinsip dari kebijakan ini adalah mengupayakan harga yang adil, harga yang normal, atau sesuai harga pasar. Menurut Ibnu Taimiyah “Harga ditentukan oleh kekuatan dan penawaran.”<sup>4</sup>

## 2. Dasar hukum harga dalam Al-Qur'an dan Hadist

Ekonomi Islam memiliki beberapa sumber yaitu Al-Qur'an dan hadis. Penghargaan Islam terhadap mekanisme pasar berdasar

<sup>3</sup> H.M. Birusman Nuryadin, *Harga Dalam..*, 90.

<sup>4</sup> Deka Meuthia Novari, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Tengkulak Dalam Jual Beli Karet Mentah”, *Falah*, Vol. 1, No. 1, (Juli 2020), 34.

pada ketentuan Allah bahwa perniagaan harus dilakukan secara baik dengan rasa suka sama suka. Dalam Al-Qur'an surat An-nisa ayat 29, Allah berfirman sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَدُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ 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”*.<sup>5</sup>

Berdasarkan ayat di atas dengan tegas melarang orang memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan batil, artinya tidak ada haknya. Memakan harta sendiri dengan jalan batil ialah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta orang lain dengan jalan batil ada berbagai caranya, seperti pendapat Suddi, memakannya dengan jalan riba, judi, menipu, dan menganiaya.

Ketika Rasulullah SAW hijrah ke Madinah, beliau menjadi pengawas pasar. Saat itu pasar sangat penting, dan salah satu buktinya Rasulullah SAW tidak pernah membiarkan pemerintah menetapkan harga secara artifisial, ketika harga sedang naik karena permintaan dan pasokan alami.

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ حَدَّثَنَا الْحَجَّاجُ بْنُ مِنْهَالٍ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ قَتَادَةَ وَثَابِتٍ وَحُمَيْدٍ عَنْ أَنَسِ قَالَ قَالَ عَلَا السَّعْرُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ سَعْرٌ لَنَا فَقَالَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لأَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ قَالَ أَبُو عِيسَى هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ

<sup>5</sup> Tafsir Ringkas Kementerian Agama RI, “Surah An-nisa 29,” dalam tafsirweb.com diunduh pada 15 Februari 2023.

Artinya: *“Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Basysyar, telah menceritakan kepada kami Al Hajjaj bin Minhal telah menceritakan kepada kami Hammad bin Salamah dari Qatadah, Tsabit dan Humaid dari Anas ia berkata; Pernah terjadi kenaikan harga pada masa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam, maka orang-orang berkata; Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga untuk kami. Lalu beliau bersabda: "Sesungguhnya Allah Sang Penepat harga, Penggenggam, Pembentang rizki dan Pemberi rizki. Aku berharap bertemu dengan Rabbku dan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntut perbuatan zhalim yang aku pernah lakukan kepadanya, baik berupa darah (qishas) maupun harta." Abu Isa berkata; Hadits ini hasan shahih”*

Nabi tidak menetapkan harga jual tetap, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual.

### 3. Penetapan Harga Menurut Pandangan Tokoh

Penetapan harga adalah sejumlah nilai yang fleksibel dimana nilai ini menentukan suatu barang memuaskan pembeli dan menguntungkan penjual. Penetapan harga bukan sepenuhnya mutlak berada pada produsen atau penjual.<sup>6</sup> Penentuan nilai suatu barang yang akan dijual belikan harus memandang aspek. Dengan menetapkan barang dagang dengan harga yang pantas maka penjual akan mendapatkan hasil dari produk yang dipasarkan. Tujuan dari penetapan harga yang pantas juga dapat memberikan peluang bagi

---

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

konsumen di tingkat ekonomi kebawah untuk dapat menikmati produk yang ada dipasaran.

Beberapa teori tentang penetapan harga telah dikemukakan oleh tokoh-tokoh ahli dalam bidang ekonomi dan manajemen. Berikut adalah beberapa teori tersebut:

- a. Teori Penetapan Harga Mikroekonomi, yaitu:
  - 1) Adam Smith: Pendiri ekonomi klasik ini berpendapat bahwa harga terbentuk melalui mekanisme pasar bebas, di mana interaksi antara penawaran dan permintaan menentukan harga suatu produk.<sup>7</sup>
  - 2) Alfred Marshall: Salah satu ekonom klasik lainnya, Marshall, menyumbangkan teori penawaran dan permintaan yang menciptakan model dasar untuk penetapan harga.<sup>8</sup>
- b. Teori Penetapan Harga Makroekonomi yaitu John Maynard Keynes: Teori Keynesian menekankan pentingnya faktor-faktor makroekonomi, seperti tingkat pengangguran dan tingkat konsumsi, dalam menentukan harga.<sup>9</sup>
- c. Teori Penetapan Harga Monopoli, yaitu John Robinson: Robinson mengembangkan teori monopoli berdasarkan perilaku perusahaan dengan kekuatan pasar yang besar. Dalam situasi monopoli,

---

<sup>7</sup> Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (London: Random House, 1776), h. 243

<sup>8</sup> Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, 8th ed. (London: Macmillian and Co.,Ltd, 1. 1890), h. 920

<sup>9</sup> Keynes, "The General Theory of Employment, Interest and Money" (Inggris: economy liberal inggris, 1936), h. 311

perusahaan dapat menetapkan harga tanpa mempertimbangkan pasar.<sup>10</sup>

- d. Teori Penetapan Harga Oligopoli, yaitu Cournot, Bertrand, Edgeworth: Para ahli ini menyumbangkan teori tentang penetapan harga dalam situasi oligopoli, di mana hanya beberapa perusahaan dominan yang mengendalikan pasar.<sup>11</sup>
- e. Teori Penetapan Harga Psikologis, yaitu George Katona: Teori ini menekankan peran faktor-faktor psikologis dan perilaku konsumen dalam menentukan harga.<sup>12</sup>
- f. Teori Penetapan Harga Berbasis Biaya, yaitu Joan Robinson: Robinson memberikan kontribusi pada teori penetrasi harga dengan menekankan pada biaya produksi sebagai faktor penting dalam menentukan harga.<sup>13</sup>

Setiap teori ini memberikan perspektif unik terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga, dan pendekatan yang diambil dapat berbeda tergantung pada kondisi pasar dan asumsi-asumsi tertentu yang dianggap relevan oleh masing-masing ahli.

---

<sup>10</sup> Robinson, *The Economics of Imperfect Competition* 1933 (Edisi ke-2nd, 1969)

<sup>11</sup> Augustin Cournot: "Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth" (1838), Joseph Bertrand: Various works on oligopoly theory, Francis Ysidro Edgeworth: "Mathematical Psychics" (1881)

<sup>12</sup> George Katona, "The Mass Consumption Society" (New York : McGraw-Hill , 1964), h. 330

<sup>13</sup> Joan Robinson, "The Economics of Imperfect Competition" (London: Physical Description: xii, 1933), h. 352

#### 4. Mekanisme Penetapan Harga Dalam Islam

Mekanisme penetapan harga adalah ketika perusahaan memutuskan berapa banyak biaya untuk berbagai produk atau layanan yang dihasilkannya. Keputusan ini terkait dengan siklus hidup produk, yang meliputi empat tahap utama yaitu pengenalan, pertumbuhan, kematangan, dan penurunan.<sup>14</sup> Terdapat mekanisme penetapan harga dalam Islam yang didasarkan pada prinsip Maqashid al-Syariah, yaitu bertujuan untuk kemaslahatan manusia dan meminimalisir kerusakan. Terkadang mekanisme ini harus digunakan untuk mencegah terjadinya distorsi pasar yang dapat merugikan masyarakat.<sup>15</sup>

Rasulullah bersabda di hadapan orang banyak, harga barang adalah terserah kepada Allah. Dia menaikkannya atau menurunkannya dengan kehendakNya. Dari sini kita tahu, siapapun termasuk penguasa tidak berhak menetapkan harga kecuali hanya Allah sendiri. Bagaimana kita mengetahui bahwa harga adalah ketetapan dari Allah Yaitu harga yang terjadi karena keseimbangan antara jumlah permintaan dan jumlah penawaran. Harga akan berjalan menurut sunnatullah apabila :

- a. Adanya hukum permintaan dan penawaran.
- b. Penyediaan barang yang benar-benar.

---

<sup>14</sup> Doly Andri Fatwa S., “Perspektif Ekonomi Islam Dalam Menganalisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa”, *Jurnal BONANZA*, Vol. 1, No. 2, (Agustus 2021), 38.

<sup>15</sup> Supriadi Muslimin, Zainab & Wardah Jafar, “Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam”, *Al-Azhar Journal Of Islamic Economics*, Vol. 2, No. 1, (Januari 2020), 7.

- c. Tidak adanya hambatan yang memungkinkan terjadinya ekonomi biaya tinggi.<sup>16</sup>

Penetapan harga adalah ketika seseorang (seperti penguasa atau wakilnya) memberitahu pelaku pasar (seperti pemilik toko) untuk tidak menjual barang dengan harga tertentu. Ini dilarang karena dapat memberikan keuntungan yang tidak adil kepada orang-orang tertentu.

Rasullullah SAW. Bersabda:

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

*Dari Anas bin Malik ra,ia berkata: “Harga pernah melambung mahal di masa Rasulullah saw, maka manusia berkata: “Wahai Rasulullah, harga melambung mahal, maka buatlah patokan harga untuk kami”. Jawab beliau: “Sesungguhnya Allah Yang Maha Mengendaki harga menjadi mahal, Yang Menahan, Yang Melapangkan rejeki dan Yang Maha Pemberi rejeki. Sesungguhnya aku berharap menghadap Tuhanku, dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku terzalimi di dalam darah dan harta”. (HR. Ahmad, Abu Dawud, At-Tirmidzi dan Ibnu Majah).<sup>17</sup>*

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang

<sup>16</sup> Syamsul Effendi, “Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *MUTLAQAH: Jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 2, (2021), 30.

<sup>17</sup> Hadis sunah Ibnu Majah No. 2191, Kitab Perdagangan “Membenci Penetapan Harga,” dalam Hadis.id diunduh pada 18 Februari 2023.

ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.<sup>18</sup>

## 5. Tujuan Penetapan Harga

Perusahaan selalu berusaha menghasilkan uang dari produk atau layanan mereka, tetapi penetapan harga mereka didasarkan pada lebih dari sekadar menghasilkan keuntungan. Mereka juga mempertimbangkan apa yang terbaik bagi perusahaan dan orang-orang yang menggunakan produk atau layanan tersebut.

### a. Tujuan Berorientasi Pada Laba

Dalam teori ekonomi klasik, perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimisasi laba. Namun di dunia yang kompetitif saat ini, kondisi dapat berubah dengan cepat dan tidak terduga, yang berarti sulit bagi perusahaan mana pun untuk mengetahui dengan pasti berapa harga terbaik yang harus ditetapkan.<sup>19</sup>

### b. Tujuan Berorientasi Pada Volume

Perusahaan yang menetapkan harga-harga berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah volume pricing objectives. Harganya sesuai

---

<sup>18</sup> Supriadi Muslimin, Zainab & Wardah Jafar, *Konsep Penetapan Harga.*, h. 8.

<sup>19</sup> H.M. Birusman Nuryadin, *Harga Dalam.*, h. 91

target volume penjualan (ton, kilogram, unit, m<sup>3</sup>, dll), nilai penjualan (Rp) atau pangsa pasar (absolut atau relatif).<sup>20</sup>

c. Tujuan Berorientasi pada Citra

Citra (*image*) perusahaan dapat dibentuk melalui harga yang dikenakan, serta cara memasarkan produknya. Harga yang tinggi dapat membantu mempertahankan citra prestisius, sedangkan harga yang rendah dapat membantu menciptakan citra nilai, misalnya dengan menjamin harga terendah di suatu pasar.<sup>21</sup>

d. Tujuan Stabilisasi Harga

Dalam pasar yang kompetitif, ketika sebuah perusahaan menurunkan harganya, perusahaan lain juga harus menurunkan harganya agar tetap kompetitif. Hal ini dilakukan untuk menjaga hubungan yang stabil antara harga perusahaan dan harga pemimpin industri.<sup>22</sup>

e. Tujuan-tujuan Lainnya

Harga dapat ditetapkan untuk membantu mencegah bisnis lain memasuki pasar, menjaga loyalitas pelanggan, membantu mendukung penjualan kembali, atau menghindari campur tangan pemerintah. Organisasi nirlaba juga dapat menetapkan harga untuk mencapai tujuan tertentu, seperti memulihkan sebagian biaya yang terlibat dalam produksi atau penyediaan layanan, atau untuk membantu menentukan seberapa banyak orang bersedia membayar

---

<sup>20</sup> Supriadi Muslimin, Zainab & Wardah Jafar, *Konsep Penetapan Harga.*, h. 5.

<sup>21</sup> H.M. Birusman Nuryadin, *Harga Dalam.*, h. 91

<sup>22</sup> Supriadi Muslimin, Zainab & Wardah Jafar, *Konsep Penetapan Harga.*, h. 6.

untuk barang atau layanan.<sup>23</sup> Tujuan penetapan harga lainnya adalah :<sup>24</sup>

- 1) Berorientasi laba yaitu bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba yang paling tinggi.
- 2) Berorientasi pada volume yaitu penetapan harga berorientasi pada volume tertentu
- 3) Berorientasi pada citra (*image*) yaitu image perusahaan dapat dibentuk melalui harga.
- 4) Stabilisasi harga yaitu penetapan harga yang bertujuan untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga perusahaan dengan harga pemimpin pasar.
- 5) Penetapan harga dengan tujuan mencegah untuk masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas konsumen, mendukung penjualan ulang atau menghindari campur tangan pemerintah.

## **B. Etika Bisnis Islam**

### **1. Definisi Etika Bisnis Islam**

Kata etika berasal dari kata Yunani *ethos*, yang dalam bentuk jamaknya (*ta etha*), berarti “adat istiadat” atau “kebiasaan”. Etika juga dipandang sebagai ilmu tentang apa yang baik dan apa yang

---

<sup>23</sup> H.M. Birusman Nuryadin, *Harga Dalam.*, 91.

<sup>24</sup> M. Amri Nasution, “Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Alat Kesehatan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt. Dyza Sejahtera Medan”, *Jurnal Warta Edisi:59*, (Januarai 2019), 7.

buruk dan tentang hak dan kewajiban moral (akhlak).<sup>25</sup> Menurut para ahli, etika tidak lain adalah aturan perilaku, adat kebiasaan manusia dalam pergaulan antara sesamanya dan menegaskan mana yang benar dan mana yang buruk.<sup>26</sup>

Selanjutnya Moral berasal dari kata Latin "mora", yang berarti "tindakan". Moral adalah tindakan yang diikuti manusia berdasarkan ukuran masyarakat yang diterima oleh publik. Dari bahasa Indonesia moral di jelaskan dengan susila, yaitu tingkah laku yang sesuai dengan pandangan umum, baik dan wajar.<sup>27</sup>

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Bisnis memiliki tiga arti yang berbeda tergantung pada konteksnya. Itu bisa merujuk ke entitas bisnis, seperti badan hukum, atau ke kegiatan teknis dan ekonomi untuk mendapatkan keuntungan.<sup>28</sup>

Etika bisnis adalah proses mengetahui mana yang benar dan salah, kemudian bertindak sesuai dengan hal tersebut. Etika Islam adalah cara untuk mengetahui apa yang benar dan salah, dan kemudian bertindak sesuai dengan hal-hal tersebut ketika menyangkut

---

<sup>25</sup> Diana Ambarwati, "Etika Bisnis Yusuf Al- Qaradâwi (Upaya Membangun Kesadaran Bisnis Beretika)", *Jurnal Adzkiy*, Vol. 1, No.1 (Maret 2013), 78.

<sup>26</sup> Nihayatul Masykuroh, "Etika Bisnis Islam", (Banten: Media Karya Kreatif, 2020), 6.

<sup>27</sup> Moch Endang Djunaeni, "Etika Bisnis Syariah", *AL-AMWAL Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 7, No. 1, (2016), 4.

<sup>28</sup> Nihayatul Masykuroh, *Etika Bisnis.*, 6-7.

produk, layanan perusahaan, dan pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi bisnis.<sup>29</sup>

## 2. Prinsip Etika Bisnis Islam

Untuk menciptakan budaya bisnis yang sehat, mulailah dengan merumuskan etika yang akan dijadikan norma perilaku. Kemudian, membuat aturan hukum yang akan mengontrol individu pelaku bisnis, seperti dengan menerapkan kebiasaan moral atau budaya. Terakhir, mengutamakan kejujuran, tanggung jawab, disiplin, dan berperilaku tanpa diskriminasi sebagai inti kekuatan perusahaan.

Etika bisnis secara umum harus berdasarkan prinsip-prinsip sebagai berikut:<sup>30</sup>

- a. Prinsip Otonomi, berarti anda memiliki kebebasan untuk membuat keputusan dan bertindak berdasarkan apa yang menurut anda terbaik untuk anda.
- b. Prinsip Kejujuran, dalam hal ini kejujuran adalah merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis, kejujuran dalam pelaksanaan kontrol terhadap konsumen, dalam hubungan kerja, dan sebagainya.
- c. Prinsip keadilan, berarti bahwa setiap orang dalam bisnis diperlakukan secara adil, dan tidak seorang pun boleh dirugikan.
- d. Prinsip saling menguntungkan, berarti bahwa bisnis harus bekerja sama untuk kepentingan semua yang terlibat.

---

<sup>29</sup> Abdul Aziz, “*Etika Bisnis Perspektif Islam (Implementasi Etika Untuk Dunia Usaha)*”, (Bandung: Alfabeta, 2013) h. 35.

<sup>30</sup> *Ibid*, h. 37.

- e. Prinsip integritas moral, berarti Anda harus selalu menjaga reputasi bisnis Anda tetap tinggi, dan masyarakat mempercayai Anda untuk melakukan hal yang benar.

### 3. Ruang Lingkup Etika Bisnis Islam

Ruang lingkup etika bisnis Islam dikelompokkan menjadi empat bagian penting, yaitu:<sup>31</sup>

- a. Konsepsi Islam dan nilai-nilai yang ada di dalamnya,
- b. Konsep dasar etika bisnis secara umum dan landasan teori-teori yang membentuknya,
- c. Akhlak Islami sebagai fondasi dasar peletakan etika bisnis Islam dan masalah-masalah yang terkandung di dalamnya perspektif al-Qur'an dan al-Hadits,
- d. Internalisasi akhlak Islam dalam bisnis, yang difokuskan pada perilaku produsen, konsumen, distributor bagi perusahaan, pelaku pasar, etika perbankan, dan lembaga yang mengatasi persengketaan (*ash-shulh* dan *at-tahkim*).

### 4. Nilai-Nilai Dalam Penetapan Harga

Penetapan harga dalam Etika Bisnis Islam yaitu suatu penetapan harga yang dalam menetapkan suatu barangnya, tidak hanya bertujuan mencari keuntungan semata, akan tetapi juga berperilaku etis bisnis (*akhlaq al islamiyah*), yang dibungkus dengan nilai-nilai syari'ah yang mengedepankan halal dan haram. Oleh karena

---

<sup>31</sup> *Ibid*, h. 47

itu keuntungan yang dihasilkan melalui bisniss tidak boleh merugikan pihak lain serta bisnis juga harus dijalankan sesuai dengan aturan dan etika dalam syari'ah Islam.<sup>32</sup> Nilai-nilai yang dapat mendorong pertumbuhan dan suksesnya usaha maupun bisnis yaitu:

- a. Ihsan adalah suatu usaha individu untuk sungguh-sungguh bekerja, tanpa kenal menyerah dengan dedikasi penuh menuju pada optimalisasi, sehingga memperoleh hasil yang maksimal.<sup>33</sup> Dalam Al-Qur'an surat An-Najm ayat 39 Allah berfirman:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

Artinya: “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya”.<sup>34</sup>

Melalui surah An-Najm ayat 39, Allah SWT bahkan berjanji akan memberi balasan sempurna kepada orang yang mau berusaha keras. Oleh karena itu, setiap usaha atau ikhtiar untuk memenuhi kebutuhan hidup hendaknya diawali dengan niat karena Allah SWT semata.

- b. Itqan yaitu membuat sesuatu dengan teliti dan teratur. Jadi harus bisa menjaga kualitas produk yang dihasilkan.<sup>35</sup>

فُلْ يَفْعَلْ أَعْمَلُوا عَلَىٰ مَكَانَتِكُمْ إِنِّي عَامِلٌ فَسَوْفَ نَعْلَمُونَ مَنْ تَكُونُ لَهُ  
عَاقِبَةُ الدَّارِ إِنَّهُ لَا يُفْلِحُ الظَّالِمُونَ

---

<sup>32</sup> Ahmad Ludfianto, “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Penetapan Harga Bagi Pembeli Yang Membutuhkan Di Desa Lampeji, Kecamatan Mumbul Sari”, *Jurnal Digital Library UIN Khas Jember*, (02 Novemver 2017), 34.

<sup>33</sup> *Ibid*, h. 35.

<sup>34</sup> Tafsir Ringkas Kementrian Agama RI, “Surah An-Najm 39,” dalam tafsirweb.com diunduh pada 18 Mei 2023.

<sup>35</sup> Ahmad Ludfianto, *Tinjauan Etika Bisnis.*, h. 35.

Artinya: “Katakanlah (Muhammad), “Wahai kaumku! Berbuatlah menurut kedudukanmu, aku pun berbuat (demikian). Kelak kamu akan mengetahui, siapa yang akan memperoleh tempat (terbaik) di akhirat (nanti). Sesungguhnya orang-orang yang zalim itu tidak akan beruntung.”<sup>36</sup> (Q.S. Al-An’am: 135)

- c. Konsep Hemat merupakan konsep yang diajarkan oleh Rosulullah kepada umatnya. Kita harus hemat dengan harta tetapi tidak kikir dan tidak menggunakannya kecuali untuk sesuatu yang bermanfaat.<sup>37</sup> Dalam Al-Qur’an surat Al-Isra’ ayat 27 Allah berfirman:<sup>38</sup>

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ طَوَّافِينَ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: “Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.”

- d. Kejujuran dan keadilan, kejujuran yang ada pada diri seseorang membuat orang senang berteman dan berhubungan antar sesama. Termasuk dalam diantara nilai-nilai yang telah ditetapkan oleh Islam dan didalam aspek ekonomi islam adalah sikap adil.<sup>39</sup> Dalam Al-Qur’an Surat Al-Hadid ayat 25 Allah berfirman:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَن يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ

Artinya: “Sesungguhnya Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia

<sup>36</sup> Tafsir Ringkas Kementrian Agama RI, “Surah Al-An’am 135,” dalam tafsirweb.com diunduh pada 18 Mei 2023.

<sup>37</sup> Ahmad Ludfianto, *Tinjauan Etika Bisnis.*, h. 36.

<sup>38</sup> Tafsir Ringkas Kementrian Agama RI, “Surah Al-Isra 27,” dalam tafsirweb.com diunduh pada 18 Mei 2023.

<sup>39</sup> Ahmad Ludfianto, *Tinjauan Etika Bisnis.*, h. 36

*dapat melaksanakan keadilan. Dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha Kuat lagi Maha Perkasa.”*

- e. Kerja Keras, konsep kerja keras dapat mencapai tujuan yang dapat diharapkan. Oleh karena itu, sebagai seorang muslim kita dituntut untuk tidak hanya mementingkan atau mengutamakan kerja keras untuk dunia saja atau akhirat saja tetapi kita harus seimbang keduanya. Seperti yang dinyatakan dalam Al-Quran, Allah berfirman dalam surat Al-Qasas ayat 77:<sup>40</sup>

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ  
كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ  
الْمُفْسِدِينَ

Artinya: *“Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan.”*

## 6. Urgensi Etika Bisnis Islam dan Keberlangsungan Bisnis Dalam Perspektif Islam

Etika bisnis Islam dapat berarti tentang pemikiran dalam moralitas dalam ekonomi dan bisnis. Etika bisnis merupakan tentang mengambil tindakan untuk mengubah kesadaran publik tentang bisnis

---

<sup>40</sup> Tafsir Ringkas Kementerian Agama RI, “Surah Al-Qasas 77.” Dalam tafsirweb.com diunduh pada 18 Mei 2023.

dengan cara yang bermanfaat bagi masyarakat.<sup>41</sup> Urgensi etika dalam aktivitas bisnis, ditinjau dari berbagai aspek:

- a. Aspek teologis, bahwasannya etika dalam Islam ajaran dari Tuhan yang diwahyukan kepada Rasulullah saw, baik dalam Al-Quran maupun Sunnah.
- b. Aspek watak manusia (*character*), manusia yang cenderung mendahulukan keinginan daripada kebutuhan.
- c. Aspek sosiologis, perlu adanya ajaran etika dalam dunia berbisnis agar para pelaku usaha memahami dan menyadari mana yang sah untuk dilakukan dan mana yang tidak boleh dilanggar dalam melakukan usaha.
- d. Perkembangan teknologi, perkembangan teknologi yang semakin pesat dapat mendatangkan sisi positif dan negatif untuk memenuhi kebutuhan. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi terjadinya penyimpangan etika tersebut di era kecanggihan teknologi kehadiran etika bisnis sangatlah signifikan.
- e. Aspek akademis, perlu adanya kajian akademik tentang etika dalam bisnis agar selalu dihasilkan teori baru yang dapat diaplikasikan dalam dunia bisnis yang aktual dan konsep tual.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Abd. Ghofur, "Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam", *Jurnal Iqtishodiyah*, Vol. 4, No. 1, (Januari 2018), 3.

<sup>42</sup> Rahmat Hidayat dan Muhammad R., *Etika Manajemen Perspektif Islam* (Medan, Lembaga Peduli Pengembangan Pendidikan Indonesia (LPPPI), 2018), 189.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

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

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

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian langsung yang dilakukan di lapangan atau dilokasi yang di pilih peneliti untuk menyelidiki gejala objektif dan subjektif, untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuai unit sosial, individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat.<sup>1</sup> Penelitian ini akan merumuskan tentang gejala objektif dan subjektif tentang fenomena penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji.

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

Sesuai dengan judul dan fokus permasalahan yang diambil maka penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. penelitian deskriptif adalah untuk menggambarkan suatu fenomena dan karakteristiknya. Penelitian ini lebih mementingkan apa daripada bagaimana atau mengapa sesuatu terjadi. Oleh karena itu, observasi dan survei sering digunakan untuk mengumpulkan data.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Almahdi Syahza, *Metodologi Penelitian*, (Pekanbaru: UR Press, 2021), h. 27.

<sup>2</sup> Ahmad Fauzy, dkk., *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Pena Persada, 2022), h. 25.

Penelitian deskriptif kualitatif melibatkan wawancara orang untuk mempelajari lebih lanjut tentang peristiwa yang diteliti. Ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, termasuk wawancara terstruktur, wawancara terbuka, wawancara individu, dan wawancara kelompok. Namun, penelitian deskriptif kualitatif juga dapat mencakup observasi, pemeriksaan catatan, laporan, foto, dan dokumen.<sup>3</sup> Pada penelitian ini akan menggambarkan secara sistematis tentang fakta dari data-data penelitian di lapangan tentang fenomena Penetapan Harga Karet Perspektif Etika Bisnis Islam.

## **B. Sumber Data**

Sumber data yaitu menggali kebenaran informai tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data.<sup>4</sup> Misalnya, selain melalui wawancara dan observasi, peneliti bisa menggunakan observasi terlibat (*participant obervation*), dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto. Tentu masing-masing cara itu akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan (*insights*) yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

---

<sup>3</sup> *Ibid.*, h. 26.

<sup>4</sup> Mudjia Rahardjo, Triangulasi dalam penelitian kualitatif, RESEARCH REPOSITORY Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Oktober 2010, h. 2.

## 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya atau tanpa perantara.<sup>5</sup> Sumber primer adalah sumber data langsung yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.<sup>6</sup> Adapun teknik pengumpulan sampel penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, merupakan pengambilan sampel secara bertujuan atau penilaian. Teknik ini berdasarkan pada ciri-ciri atau sifat-sifat tertentu yang diperkirakan mempunyai sangkut paut erat dengan ciri-ciri atau sifat-sifat yang ada dalam populasi yang sudah diketahui sebelumnya.<sup>7</sup>

Maka untuk populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan masyarakat Desa Kebun Dalam dan kemudian diambil sampel untuk petani (penjual) 10 dan agen (pembeli) 3 orang, dalam menentukan sampel yang bertujuan untuk mewakili informasi tentang berapa banyak, jenis, serta kualitas karet di Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji.

Kriteria pengambilan sampel penjual berdasarkan: petani berkebun luas 4-5 hk, petani berkebun menengah 1-3 hk, petani punya

---

<sup>5</sup> Eko Murdiyanto, *Penelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi disertai Contoh Proposal)*, (Yogyakarta: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat UPN "Veteran" Yogyakarta Press, April 2020), h. 53.

<sup>6</sup> Ahmad Fauzy, dkk., *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Pena Persada, 2022), h.79.

<sup>7</sup> Cholid Nurbuko dan H. Abu Achmadi, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, Juni 2009), h. 116.

kebun sempit ½-1 hk, petani yang deres dikebun orang ataupun milik sendiri, petani penimbang sering, petani yang 1 minggu sekali penimbangannya, petani belum lama deres, petani sudah lama deres. Sedangkan untuk sample pembeli adalah agen karet yang ada di Desa Kebun Dalam.

## 2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua).<sup>8</sup> Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal, skripsi dan lain-lain yang berhubungan dengan penetapan harga karet perspektif etika bisnis islam.

## C. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode yang penulis gunakan antara lain:

### 1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yaitu melalui percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Adam malik., & M. Minan Chusnis, *Pengantar Statistika Pendidikan*, (Yogyakarta: Deepublish, Juni 2018), h. 16.

<sup>9</sup> Eko Murdiyanto, *Peneliti Kualitatif.*, h. 59.

Suharsimi Arikunto menjelaskan cara menyusun suatu kerangka wawancara yang melibatkan presentasi, dapat mengadopsi prinsip-prinsip umum dalam penelitian kualitatif. Beberapa langkah yang mungkin relevan termasuk:

- a. Perencanaan, yaitu menentukan tujuan wawancara dan presentasi dan memilih metode presentasi yang sesuai dengan tujuan penelitian.
- b. Pembuatan Pertanyaan yaitu menyusun pertanyaan terbuka dan mendalam yang memungkinkan responden untuk memberikan presentasi mengenai topik tertentu.
- c. Keterlibatan Responden yaitu mendorong partisipasi aktif dari responden dalam presentasi dan memberikan ruang untuk ide dan pandangan mereka.
- d. Analisis Konteks, yaitu menganalisis konteks presentasi untuk memahami makna yang mungkin terkandung.
- e. Refleksi dan Validasi, yaitu merefleksikan hasil presentasi dengan responden untuk memastikan pemahaman yang akurat.<sup>10</sup>

Meskipun tidak ada teori spesifik dari Suharsimi Arikunto mengenai wawancara dengan presentasi, pendekatannya yang umum terhadap penelitian kualitatif dapat diadopsi dalam merancang wawancara yang melibatkan presentasi. Jika ada panduan atau buku

---

<sup>10</sup> Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi. Revisi VI, (Jakarta : PT Rineka Cipta, 2006), h. 33

spesifik dari Arikunto yang menangani aspek ini, lebih baik untuk merujuk langsung ke sumber tersebut.

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data tentang praktek penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam. Teknik wawancara yang digunakan adalah teknik wawancara terstruktur (*structured interview*). Wawancara terstruktur dilakukan kepada 3 agen dan 10 petani karet. Wawancara terstruktur (*structured interview*) Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Wawancara yang dilakukan pada satu rangkaian dengan pertanyaan yang telah disusun.

## 2. Dokumentasi

Teknik Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, agenda dan sebagainya.<sup>11</sup> Metode ini digunakan untuk memperoleh perkembangan perkebunan karet di Desa Kebun Dalam.

### D. Teknik Keabsahan Data

Untuk teknik keabsahan data peneliti menggunakan Trianggulasi. Trianggulasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber yang telah ada.<sup>12</sup> Trianggulasi ini berfungsi untuk mencari data agar data yang

---

<sup>11</sup> Natalina Nilamsari, "Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif", *Wacana*, Vol. XIII, No. 2, (2014), h. 178.

<sup>12</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D* (Bandung:Alfabeta, 2014), h. 241.

dianalisis sudah benar dan dapat ditarik kesimpulan dengan benar. Oleh karena itu dengan menggunakan teknik triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti.

Dalam penelitian pemeriksaan atau pengecekan pada keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.<sup>13</sup> Penerapannya, peneliti melakukan wawancara dan dokumentasi. Wawancara ini dilakukan dengan menanyai satu persatu agen karet dan mewawancarai petani untuk memastikan apakah yang dikatakan oleh agen karet sesuai dengan hasil wawancara yang ada, serta dokumentasi dilakukan dengan pengambilan gambar dan rekaman suara.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah kegiatan menyeleksi, menyederhanakan, memfokuskan, mengorganisasikan data secara sistematis dan rasional sebagai bahan jawaban terhadap permasalahan penelitian.<sup>14</sup> Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dimana peneliti memiliki pemahaman awal tentang situasi dan telah menemui beberapa masalah. Analisis data sebagai upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil, wawancara, dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Sedangkan untuk meningkatkan pemahaman tersebut analisis perlu

---

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

<sup>14</sup> Fenti Hikmawati, *Metodologi Penelitian*, (Bandung: Rajawali Pers, Januari 2017), h. 193.

dilanjutkan dengan berupaya mencari makna.<sup>15</sup> Dalam penelitian ini peneliti menganalisis data dengan metode induktif. Analisis data kualitatif 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>16</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, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Metode ini diuraikan secara singkat dalam bentuk table, grafik dan sejenisnya, bagan data hubungan antar kategori. Melalui penyajian data tersebut maka hasil diperoleh akan terorganisir

---

<sup>15</sup> Ahmad. Rijali., "Analisis Data Kualitatif" *Jurnal Alhadharah*, Vol. 17 No. 33 (Januari-Juni 2018), h. 84.

<sup>16</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 298.

dan tersusun sehingga mempermudah merencanakan kerja selanjutnya.<sup>17</sup>

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

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif dilakukan masih bersifat sementara, dan dapat berubah tergantung dengan hasil data pada penelitian selanjutnya.<sup>18</sup> Dalam proses penerikan kesimpulan sementara dapat dilakukan dengan menelusuri kembali semua langkah penelitian yang telah dilakukan, dan reduksi data, penyajian serta kesimpulan.

Analisis induktif dalam penelitian tentang penentuan harga karet di Desa Kebun Dalam mencakup pendekatan di mana peneliti menggali dan mengembangkan temuan dari data tanpa adanya kerangka konseptual atau hipotesis sebelumnya. Analisis induktif memberikan keleluasaan untuk mengeksplorasi kompleksitas dan dinamika penentuan harga karet tanpa pembatasan hipotesis sebelumnya. Ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan wawasan yang mendalam dan memahami secara lebih menyeluruh tentang faktor-faktor yang memengaruhi harga karet di Desa Kebun Dalam.

---

<sup>17</sup> *Ibid*, 325.

<sup>18</sup> *Ibid*, 329.

## BAB IV

### PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji

##### 1. Sejarah Umum Desa Kebun Dalam

Sejak berdirinya Desa Kebun Dalam ada 8 (Delapan) kepala Desa yang memimpin Desa, mulai dari nama pak kalebhun, pak tinggi dan sesuai regulasiterbaru di wilayah Kabupaten Mesuji dengan sebutan Kepala Desa. Berikut nama-nama Kepala Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji sebagai berikut:<sup>1</sup>

**Tabel 4.1**  
**Daftar Nama Kepala Desa Kebun Dalam**

No	Nama	Tahun
1	SARJONO	1982-1988
2	ADUNG ABDULAH	1988-2003
3	SETIYONO	2003-2008
4	SURAHMAN J	Plh 1Tahun
5	SUJOKO	2009-2014
6	ALPIAN SOBARI	Plh. 1 Tahun
7	SUJOKO	2015-2021
8	LILIK NURHAYATI	2022-2027

Sumber: Monografi Desa, Tahun 2023

##### 2. Profil Desa Kebun Dalam

Desa Kebun Dalam dahulunya merupakan Desa Translok (Transmigrasi lokal) Tahun 1982, Angkatan Transmigrasi Lokal dari berbagai daerah, terdiri dari Padang Ratu Lampung Tengah, Way Jepara

---

<sup>1</sup> Dokument atau arsip-arsip Desa Kebun Dalam Kec. Way Serdang Kab. Mesuji, 4 Oktober 2023

Lampung Tengah, dan Gunung Balak Lampung Tengah. Desa Kebun Dalam terletak di Kecamatan Way serdang Kabupaten Mesuji, Provinsi Lampung.

Sacara geografis desa Kebun Dalam merupakan daerah Lahan kering sehingga mengandalakn bercocok tanam pada musim penghujan. Sehingga masyarakat setempat mengalihakn pertanian ke perkebunan. Pada Awal angkatan transmigrasi belum ada nama desa, hanya dengan sebutan SP 4 E, Kemudian Bapak Bupati Lampung Utara meresmikan desa dengan nama Desa Kebun Dalam dengan ditunjuknya Pelaksana Tugas Kepala Desa Bapak Sarjono Pada Tahun 1982 dan disetujui oleh tokoh agama dan masyarakat.

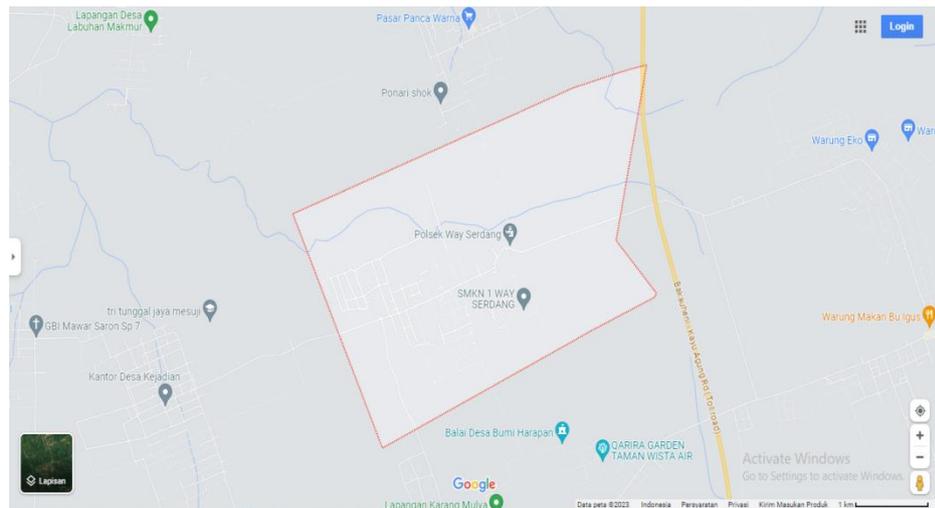
Desa Kebun Dalam memiliki jumlah penduduk sebanyak 975 kk,dengan jumlahh jiwa sebanyak 3196 jiwa. berdasarkan monografi desa tahun 2020, terbagi atas jumlah penduduk laki-laki sebanyak 1633 jiwa dan perempuan sebanyak 1563 jiwa. Warga Desa Kebun Dalam 70% mayoritas berprofesi sebagai petani, 20% berprofesi sebagai swasta dan 10% nya berprofesi sebagai Pegawai. Luas wilayah 1550 Ha, jarak Desa Kebun Dalam dengan pusat Pemerintahan Kecamatan Way Serdang 6 Km. Sedangkan Dengan Pusat Pemerintahan Kabupaten Kota berjarak 40 Km.<sup>2</sup>

Desa Kebun Dalam secara administrasi terbagi menjadi 7 (Tujuh) Dusun yakni: Dusun 1, Dusun 2, Dusun 3, Dusun 4, Dusun 5, Dusun 6, dan Dusun 7, dengan batas sebagai sebagai berikut: Sebelah Utara

---

<sup>2</sup> *Dokumentasi Desa Kebun Dalam Kec. Way Serdang Kab. Mesuji*, 4 Oktober 2023

berbatasan dengan Desa Panca Warna, Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Buko Poso, Sebelah Selatan Desa Bumi Harapan, Sebelah Barat Desa kejadian Dan Tri Tunggal Jaya. Secara keseluruhan luas Desa Kebun Dalam adalah +1550 km<sup>2</sup>.<sup>3</sup>



**Gambar 4. 1 Lokasi Desa Kebun Dalam**

### **3. Tipologi Masyarakat Desa Kebun Dalam**

#### **a. Kondisi Sosial Budaya Desa**

Secara umum kondisi sosial budaya desa dapat dilihat dari beberapa faktor diantaranya:

##### **1) Kondisi Demografis/Kependudukan**

Berdasarkan data AKP (Analisa Kependudukan Partisipatif) Pada tahun 2020 jumlah Penduduk Desa Kebun Dalam, berjenis Kelamin Laki laki = 1633 Jiwa, berjeniskelamin Perempuan = 1563 Jiwa.<sup>4</sup> Dapat kita lihat dari tabel berikut:

<sup>3</sup> Dokumentasi Desa Kebun Dalam Kec. Way Serdang Kab. Mesuji, 4 Oktober 2023

<sup>4</sup> Dokumen atau arsip-arsip Desa Kebun Dalam Kec. Way Serdang Kab. Mesuji, 4 Oktober 2023

**Tabel 4. 2**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Jumlah Jenis Kelamin**

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase (%)
1	Laki-Laki	1633	52,21 %
2	Perempuan	1563	47,79 %
<b>Total</b>		<b>3196</b>	<b>100,00 %</b>

Sumber: Monografi Desa, Tahun 2023

**Tabel 4. 3**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Struktur Usia**

No	Usia (Tahun)	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	Presentase (%)
1	0-4	47	39	86	4,13 %
2	5-9	88	98	186	8,93 %
3	10-14	70	72	142	6,82 %
4	15-19	65	75	140	6,72 %
5	20-24	61	89	150	7,20 %
6	25-29	67	76	143	6,87 %
7	30-34	79	93	172	8,26 %
8	35-39	85	91	176	8,45 %
9	40-44	91	71	162	7,78 %
10	45-49	69	79	148	7,11 %
11	50-55	64	80	144	6,92 %
12	55-59	75	61	136	6,53 %
13	>60	134	163	297	14,27 %
<b>Jumlah</b>		<b>1633</b>	<b>1563</b>	<b>3196</b>	<b>100,00 %</b>

Berdasarkan pengelompokan usia produktif 15-64 tahun dan non produktif (usia muda dan usia tua) jumlah penduduk Desa Kebun Dalam yang termasuk dalam kelompok produktif sebesar 1965 jiwa sedangkan yang termasuk ke dalam kelompok non produktif sebesar 414.

**Tabel 4. 4**  
**Jumlah Penduduk Tamat sekolah berdasarkan**  
**tingkat pendidikan**

No	Pendidikan	Jumlah	Prosentase (%)
1	Tidak/Belum Sekolah	560	26,90%
2	Belum Tamat Sd/Sederajat	126	6,05%
3	Tamat Sd/Sederajat	631	30,31%
4	Sltp/Sederajat	257	12,34%
5	Slta/Sederajat	373	17,92%
6	Diploma I/II	16	0,77%
7	Akademi/ Diploma III/S. Muda	20	0,965
8	Diploma IV/Strata I	98	4,71%
9	Strata II	1	0,05%
10	Strata III	0	0,00%
<b>JUMLAH</b>		<b>3196</b>	<b>100,00%</b>

Sumber: Monografi Desa, Tahun 2023

Dapat dilihat dari tabel di atas jumlah penduduk tamat sekolah berdasarkan tingkat pendidikannya paling banyak yaitu Tamat SD/Sederajat dengan jumlah 631, dan tidak/ Belum sekolah dengan jumlah 560, dengan jumlah paling sedikit yaitu Strata III dengan jumlah 0, Strata II dengan jumlah 1 di Desa Kebun Dalam ini banyak penduduk yang melanjutkan pendidikan tinggi namun setelah lulus banyak penduduk yang keluar dari desa.

Desa kebun Dalam mempunyai potensi ekonomi sangat besar, meskipun kondisi ekonomi masyarakat Desa Kebun Dalam tidaklah sama, secara potensi ekonomi Desa Kebun Dalam terbagi menjadi tiga wilayah besar, untuk wilayah Dusun Tengah mayoritas bertumpu pada sektor pertanian meskipun ada

juga yang bergerak disektor lain seperti industri rumah tangga, untuk wilayah dusun timur yang mayoritas penduduknya berada disektor pemerintahan dan bergerak di sektor swasta sehingga diharapkan untuk wilayah dusun timur potensi dari sektor perdagangan dan pertokoan. Dapat kita lihat dari tabel berikut:

**Tabel 4. 5**  
**Jumlah Penduduk berdasarkan Mata pencaharian**

No	Pendidikan	Jumlah	Presentase (%)
1	Belum/Tidak Bekerja	481	23,10%
2	Mengurus rumah tangga	485	23,29%
3	Pelajar/mahasiswa	275	13,21%
4	Pensiunan	8	0,38%
5	Pegawai negeri sipil (PNS)	43	2,07%
6	Kepolisian RI (POLRI)	0	0,24%
7	Perdagangan	13	0,62%
8	Petani/Perkebunan	129	6,20%
9	Industri	3	0,14%
10	Kontruksi	4	0,19%
11	Karyawan Swasta	41	1,97%
12	Karyawan BUMN	13	0,62%
13	Karyawan Honorer	10	0,48%
14	Buruh Harian Lepas	1	0,05%
15	Buruh Tani/Perkebunan	145	6,96%
16	Pembantu Rumah Tangga	2	0,10%
17	Tukang Batu	4	0,19%
18	Tukang Kayu	4	0,19%
19	Tukang Las/Pandai besi	1	0,05%
20	Tukang Jahit	7	0,05%
21	Mekanik	7	0,14%
22	Juru Masak	2	0,10%
23	Dokter	1	0,05%
24	Guru	27	1,30%
25	Bidan	4	0,05%
26	Perawat	5	0,05%
27	Sopir	15	0,24%
28	Pedagang	50	1,10%
29	Perangkat Desa	41	0,05%
30	Wiraswasta	350	16,81%
<b>Jumlah</b>		<b>3196</b>	<b>100,00%</b>

Sumber: Monografi Desa, Tahun 2023

Dapat dilihat dari tabel di atas bahwa rata-rata pekerjaan penduduk di Desa Kebun Dalam yaitu bermata percaharian Wiraswasta dengan presentase 16,81%, dikarenakan wilayah dusun timur yang padat penduduk yang bergerak di sektor perdagangan dan pertokoan.

#### 4. Profil Lapak Karet di Desa Kebun Dalam

Desa Kebun Dalam terdapat 3 lapak karet yang masih aktif hingga saat ini. Pertama lapak karet milik bapak likin, lapak karet ini terbentuk karena adanya salah satu kelompok tani yang berada di Desa Kebun Dalam yang diberi nama Kelompok Tani Sido Dadi. Lapak ini di dirikan pada sekitar tahun 2012 hingga saat ini dan lapak ini berada di Dusun 6. Lapak karet ini memiliki satu timbangan gantung logam dan satu buah mobil pick up untuk mengangkut karet seminggu dua kali.<sup>5</sup>



Gambar 4. 2 Lapak Bapak Likin

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Likin, Pemilik lapak karet, Tanggal 15 September 2023

Selanjutnya Lapak karet milik bapak Edi, lapak ini berada di Dusun 4. Lapak ini di dirikan sejak tahun 2012 hingga saat ini. Lapak ini memiliki banyak pelanggan tetap karena tempat yang strategis berada di tengah-tengah desa dan lapak ini biasanya memiliki harga tinggi dibanding lapak lainnya. Lapak ini menggunakan timbangan mekanik manual dan biasanya karet yang ada dilapak ini di ambil untuk di angkut ke pabrik seminggu dua sampai tiga kali dilihat seberapa banyak karet yang didapatkan.<sup>6</sup>



**Gambar 4. 3 Lapak Bapak Edi**

Terakhir, Lapak karet milik ibu Sulis lapak ini bisa terbilang lapak yang baru dibandingkan lapak-lapak sebelumnya. Lapak ini berdiri sejak 3 tahun lalu walaupun lapak karet ini masih baru namun lapak ini juga sudah memiliki pelanggan tetap yang cukup banyak. Lapak ini berada di tengah-tengah antara lapak sebelumnya yakni di Dusun 5. Lapak ini menggunakan timbangan gantung logam dan biasanya karet yang di

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Edi, Pemilik lapak karet, Tanggal 15 September 2023

dapat akan di setorkan ke pabrik seminggu dua sampai tiga kali tergantung banyak karet yang di dapat.<sup>7</sup>



Gambar 4. 4 Lapak Ibu Sulis

## B. Penetapan Harga Karet di Desa Kebun Dalam

Strategi penetapan harga adalah ketika perusahaan memutuskan berapa banyak biaya untuk produk atau layanan yang dihasilkannya. Keputusan ini terkait dengan siklus hidup produk, yang meliputi empat tahap utama yaitu pengenalan, pertumbuhan, kematangan, dan penurunan.<sup>8</sup> Terdapat mekanisme penetapan harga dalam Islam yang didasarkan pada prinsip Maqashid al-Syariah, yaitu bertujuan untuk kemaslahatan manusia dan meminimalisir kerusakan.<sup>9</sup> Mekanisme ini digunakan untuk mencegah terjadinya distorsi pasar yang dapat merugikan masyarakat. Berikut mekanisme penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji, sebagai berikut:

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Sulis, Pemilik lapak karet, tanggal 15 September 2023

<sup>8</sup> Doly Andri Fatwa S., "Perspektif Ekonomi Islam Dalam Menganalisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa", *Jurnal BONANZA*, Vol. 1, No. 2, (Agustus 2021), 38.

<sup>9</sup> Supriadi Muslimin, Zainab & Wardah Jafar, "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam", *Al-Azhar Journal Of Islamic Economics*, Vol. 2, No. 1, (Januari 2020), 7.

## 1. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pasaran

Harga pasaran merupakan harga yang berlaku dipasaran yang diketahui secara umum. Harga ini juga disepakati oleh penjual dan pembeli sesuai dengan barangnya.

Harga pasaran karet sekarang dibulan Oktober 2023 di Mesuji ini mencapai Rp 11.330/kg dibandingkan bulan September harga karet diangka Rp 9.845/kg.<sup>10</sup> Harga getah karet di lapak Kebun Dalam terdapat selisih harga yang tidak terlalu banyak, di Lapak Ibu Sulis membeli getah karet dengan harga berkisar di harga terendah Rp 7.000/kg dan harga tertinggi mencapai harga Rp 9.000/kg. dengan mengambil keuntungan yang tidak banyak yakni sekitar 3% setiap timbangan tergantung karetnya juga apakah bagus atau tidak. Adapun pemotongan yang dilakukan oleh Ibu Sulis yang melakukan pemotongan 2-3kg pertimbangannya. Pemotongan berlaku untuk karet CL, Karet koagulump atau *coagulump* (CL) yakni getah karet yang telah di bekukan dengan menggunakan zat pembeku (koagulump).<sup>11</sup> Sedangkan untuk karet yang di kotak di tetapkan pemotongan timbangannya sebesar 3-5kg. Pernyataan ini sesuai dengan petikan pada wawancara berikut:

*“Bisa dilihat dari barangnya untuk harga karet saat ini sekitar Rp7.000-Rp9.000, untuk keuntungan saya mengambil sekitar 3% dilihat dari barang nya yang didapat. Disini ada 2 jenis karet yang dijual yaitu CL dan kotak untuk karet yang dikotak saya mengambil*

<sup>10</sup> Ardian Mukti, “Harga Karet di Mesuji Capai Rp 11 Ribuan Perkilogram, Namun Biaya Sadap Tidak Sesuai,” *Radar Lampung*, 21 November 2023.

<sup>11</sup> Wiyanto dan Nunung Kusnadi, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Karet Perkebunan Rakyat (Kasus Perkebunan Rakyat di Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang, Lampung)”, *Jurnal Agribisnis Indonesia*, Vol. 1 No. 1, (Juni 2013), 44.

*potongan yang lumayan besar sekitar 3-5/kg dan untuk karet CL saya potong 2-3kg saja”<sup>12</sup>*

Pada Lapak Kebun Dalam, penentuan harga oleh Ibu Sulis mencerminkan praktek bisnis yang umum terjadi dalam penjualan karet. Harga yang bervariasi antara Rp 7.000/kg hingga Rp 9.000/kg mencerminkan aspek kompetitif dan perbandingan dengan harga pasar. Selain itu, keuntungan yang diambil sekitar 3% setiap timbangan menunjukkan praktik yang umum dalam upaya untuk menjaga keseimbangan antara keuntungan dan keadilan. Pemotongan yang dilakukan oleh Ibu Sulis, terutama pada karet CL dan karet yang dikotak, mencerminkan pertimbangan terhadap kualitas dan proses produksi. Pemotongan sebesar 2-3kg untuk karet CL dapat berkaitan dengan perubahan bobot akibat proses pembekuan dan penggunaan koagulan. Sedangkan untuk karet yang dikotak, pemotongan timbangan sebesar 3-5kg bisa menjadi langkah untuk mengakomodasi perbedaan dalam penanganan dan kemasan.

Sedangkan harga karet di lapak Bapak Edi harga terendah Rp 7.500 dan harga tertinggi Rp 9.000/kg. Dengan mengambil keuntungan berkisar Rp200-500/kg nya dan setiap timbangan hanya memotong 2kg pertimbangan. Hal ini disampaikan dalam petikan wawancara berikut:

*“Untuk harga karet saat ini berkisar Rp7.500-9.000, untuk keuntungan saya mengambil sekitar Rp200-500/kg. Ada pemotongan timbangan, setiap timbangan saya potong 2kg pertimbangannya. Saya lihat lagi karet nya bagus atau tidak, saya*

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Ibu Sulis, Pemilik Lapak Karet , tanggal 15 September 2023

*sama-sama memotong 2kg yang membedakan hanyalah harganya.*<sup>13</sup>

Dalam konteks penentuan harga karet di lapak Bapak Edi, terlihat bahwa harga berkisar antara Rp 7.500/kg hingga Rp 9.000/kg. Praktek ini mencerminkan dinamika persaingan dan penyesuaian harga di tingkat lapak, yang dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti harga pasar, kondisi permintaan dan pasokan, serta strategi bisnis individu. Keuntungan yang diambil oleh Bapak Edi, berkisar antara Rp200-500/kg, mencerminkan strategi bisnis untuk tetap bersaing dalam pasar dan sekaligus menjaga keseimbangan antara daya saing dan keuntungan. Pemotongan sebesar 2kg setiap timbangan dapat menjadi kebijakan praktis yang membantu menyesuaikan bobot dan mempertimbangkan aspek kualitas karet yang dijual.

Sedangkan Lapak Sido Dadi milik Bapak likin membeli getah karet dengan harga terendah Rp 7.500 dan yang paling tinggi Rp 8.500/kg. Dengan harga yang ditetapkan maka Bapak Likin mengambil keuntungan yang tidak terlalu besar sekitar Rp500 pertimbangannya dan setiap timbangannya dipotong 2kg sebagai potongan karung yang digunakan. Pernyataan ini didasarkan pada petikan wawancara berikut:

*“Harga karet saat ini lumayan bagus Rp7.500-Rp8.500, untuk keuntungan saya mengambil sekitar Rp500 setiap timbangan.iya ada potongan, saya potong 2kg perorangnya disini potongan wajib 2kg itu potongan karung yang digunakan.”*<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Bapak Edi, Pemilik Lapak Karet, tanggal 15 September 2023

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Likin, Pemilik lapak karet, tanggal 15 September 2023

Dalam penentuan harga karet di Lapak Sido Dadi milik Bapak Likin, terlihat bahwa rentang harga yang ditawarkan berkisar antara Rp 7.500/kg hingga Rp 8.500/kg. Ini mencerminkan strategi penetapan harga yang memperhitungkan keseimbangan antara daya saing dan keuntungan. Keuntungan yang diambil oleh Bapak Likin, sekitar Rp 500/kg, menunjukkan pendekatan yang moderat dalam menetapkan margin keuntungan. Strategi ini mungkin bertujuan untuk menjaga daya saing di pasar lokal sambil tetap memberikan keuntungan yang cukup untuk mendukung bisnisnya. Pemotongan 2kg setiap timbangan sebagai potongan karung yang digunakan mencerminkan praktik operasional dan pengelolaan barang dagangan. Ini dapat dilihat sebagai langkah praktis yang diterapkan untuk menanggulangi biaya kemasan yang mungkin terkait dengan penggunaan karung.

Dengan demikian berdasarkan pada data lapangan yang di peroleh, dapat diketahui bahwa penetapan harga di Lapak Desa Kebun Dalam masih dalam rentan harga pasaran, artinya bahwa penetapan harga yang dilakukan lapak di Desa Kebun Dalam mendasarkan pada harga pasaran yang berlaku saat ini. Jika dilihat dari rentan harga yang telah di tetapkan maka dapat diketahui bahwa lapak menginginkan keuntungan berkisar sekitar Rp200-500. Penetapan harga oleh pemilik lapak masing-masing menetapkan pemotongan harga pada saat penimbangan karet. Pemotongan harga karet, kuantitas karet dilakukan untuk biaya pengangkutan dan kemungkinan adanya penyusutan timbangan yang di

akibatkan proses menunggu pengangkutan yang di lakukan seminggu 2-3 kali saja.

Penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik lapak ini sudah selaras dengan penelitian I Made Dwiki, dimana ia menyatakan bahwa penetapan harga berbasis pasar merupakan strategi penentuan harga yang mengedepankan aspek pengamatan terhadap permintaan konsumen dan juga situasi pasar. Strategi ini terbagi menjadi empat metode yaitu:

- a. *Skimming Pricing*, adalah mekanisme penetapan harga dengan cara menentukan harga tertinggi saat produk baru diluncurkan di pasar dengan tujuan untuk pengenalan atau pertumbuhan produk, kemudian menurunkan harga produk saat pesaing mulai naik atau persaingan pasar sudah menurun daya tariknya.
- b. *Penetration Pricing*, adalah mekanisme penentuan harga produk dengan menetapkan harga jual terendah pada masa permulaan pemasaran produk, dengan harapan produk akan memiliki daya tarik tinggi dan volume penjualan tercapai.
- c. *Price Lining*, adalah mekanisme penentuan harga produk dengan mengelompokkan produk berdasarkan lini produk dan cakupan yang berbeda-beda. Contohnya harga perumahan berbeda-beda berdasarkan pada lokasi, fasilitas, dan tipe yang ditawarkan.

d. *Adjusted current market price*, yakni produsen menetapkan harga berdasarkan beberapa faktor misalnya faktor internal dan faktor eksternal.<sup>15</sup>

Demikian secara teoritis, praktek Ibu Sulis mencerminkan aspek-aspek dari teori penetapan harga, keseimbangan antara keuntungan dan keadilan, serta pertimbangan kualitas dalam pemotongan karet. Ini juga mencerminkan dinamika pasar yang dapat memengaruhi kebijakan penetapan harga di tingkat lapak dalam sebuah komunitas.

Dari perspektif teori penetapan harga, praktek Bapak Edi mencerminkan strategi penyesuaian harga di tingkat lapak yang dapat dipengaruhi oleh kebijakan pasar dan strategi pesaing. Kombinasi antara harga terendah dan tertinggi yang ditawarkan, beserta keuntungan yang diambil, menciptakan variasi harga yang dapat menanggapi fluktuasi pasar dan kebutuhan konsumen. Dalam sebuah komunitas atau wilayah, variasi harga di lapak-lapak berbeda dapat mencerminkan kompleksitas dalam dinamika pasar lokal dan strategi bisnis yang diterapkan oleh para pedagang karet.

Dari perspektif teori penetapan harga, Lapak Sido Dadi menghadapi tantangan dalam menetapkan harga yang kompetitif sekaligus memberikan keuntungan yang cukup. Strategi harga yang moderat, pemotongan karet untuk pengemasan, dan rentang harga yang

---

<sup>15</sup> I Made Dwiki Atmaja, Suprihatin Ali, & Ghia Subagia, "Strategi Penetapan Harga Dalam Upaya Mempertahankan Keberlangsungan Bisnis Grosir Pada Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Perspektif Bisnis*, Vol. 5 No. 1 (Mei 2022), 54.

wajar dapat mencerminkan kesadaran terhadap dinamika pasar lokal dan kebutuhan konsumen.

Bapak Likin, seperti pedagang lainnya, harus mempertimbangkan variabel-variabel tertentu, seperti biaya operasional, permintaan pasar, dan strategi pesaing, untuk menjaga kelangsungan bisnisnya dan tetap bersaing di pasar karet lokal.

## 2. Penetapan Harga Berdasarkan Kualitas Karet

Kualitas produk adalah sekumpulan ciri-ciri karakteristik dari barang dan jasa yang mempunyai kemampuan untuk memenuhi kebutuhan yang merupakan suatu pengertian dari gabungan daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan pemeliharaan serta atribut-atribut lainnya dari suatu produk.<sup>16</sup>



Gambar 4. 5 Keret kualitas rendah



Gambar 4. 6 karet kualitas sedang



Gambar 4. 7 karet kualitas bagus

Berdasarkan penelusuran yang dilakukan peneliti diketahui bahwa harga yang ditetapkan pemilik lapak karet Desa Kebun Dalam berkisar di harga terendah Rp 7.000/kg dan harga tertinggi mencapai Rp 9.000/kg.

<sup>16</sup> Bela Kristy Manihuruk, "Analisis Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening Pada PT. Shopee Indonesia," *Journal Business and Management*, Vol. 1 No. 1 (April 2023), 12.

Adapun kriteria penentuan harga tersebut di tetapkan berdasarkan kualitas karet untuk kualitas terendah ditetapkan harga Rp 7.000/kg. Karet dikatakan kualitas terendah memiliki ciri-ciri kadar air yang tinggi sehingga karet terlihat lebih lembek atau kenyal teksturnya, terkadang karet yang kualitasnya rendah itu juga tidak disadap terlebih dahulu sebelum dipulung sehingga karet tidak menyatu sedangkan untuk kualitas sedang di tentukan harga Rp 8.000/kg. Kualitas karet yang demikian dapat dilihat dari teksturnya yang tidak terlalu lembek tetapi juga tidak kenyal. Selanjutnya untuk kualitas tinggi di tetapkan harga sekitar Rp 9.000/kg. Kualitas karet demikian tidak memiliki kadar air yang banyak, kering dan karetnya padat. Uraian di atas didasarkan pada petikan wawancara berikut

*“Dilihat dari kadar airnya, apa dia kering, padat. Untuk karet lembek saya beli dengan harga Rp 7.500/kg dan yang teksturnya padat dan bagus saya beli dengan harga Rp 9.000/kg.”<sup>17</sup>*

Penetapan harga karet oleh pemilik lapak karet di Desa Kebun Dalam mencerminkan pendekatan berdasarkan kualitas, yang sejalan dengan beberapa teori penetapan harga. Berikut adalah narasi yang sesuai dengan teori:

- a. Teori Kualitas dan Harga yaitu pemilik lapak karet di Desa Kebun Dalam menerapkan teori penetapan harga berdasarkan kualitas produk. Ini sesuai dengan konsep bahwa konsumen cenderung membayar lebih tinggi untuk produk yang memiliki kualitas lebih baik. Pemilik lapak

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Bapak Edi, Pemilik lapak karet, tanggal 15 September 2023

memahami bahwa kualitas karet memiliki dampak signifikan terhadap nilai dan kegunaannya.

- b. Diferensiasi Produk yaitu dengan menetapkan tiga tingkatan harga berdasarkan kualitas (Rp 7.000/kg untuk kualitas terendah, Rp 8.000/kg untuk kualitas sedang, dan Rp 9.000/kg untuk kualitas tinggi), pemilik lapak mengadopsi diferensiasi produk. Strategi ini mencerminkan upaya untuk memberikan nilai tambah kepada konsumen dengan memberikan pilihan yang sesuai dengan kualitas yang diinginkan.
- c. Teori Diskriminasi Harga yaitu konsep harga yang bervariasi sesuai dengan kualitas karet juga mencerminkan teori diskriminasi harga. Pemilik lapak menyesuaikan harga berdasarkan karakteristik karet, memungkinkan pelanggan untuk membayar harga yang sesuai dengan manfaat yang mereka terima dari kualitas produk.
- d. Persepsi Nilai yaitu dalam menggambarkan kualitas karet, seperti kadar air yang tinggi untuk kualitas terendah dan karet yang padat untuk kualitas tinggi, pemilik lapak membangun persepsi nilai. Harga yang lebih tinggi untuk kualitas tinggi menciptakan ekspektasi bahwa konsumen akan mendapatkan nilai yang lebih tinggi dari produk tersebut.

Dengan menggabungkan teori-teori penetapan harga ini, pemilik lapak karet di Desa Kebun Dalam memadukan pendekatan diferensiasi berdasarkan kualitas dengan strategi harga yang dapat memberikan nilai

maksimal kepada konsumen sesuai dengan preferensi dan kebutuhan mereka.

Demikian juga Bapak Likin juga menyampaikan hal yang sama sebagaimana petikan wawancara berikut;

*“Ditentukan dari presentase kadar airnya dan teksturnya. Kalau yang lembut atau lembek saya beli dengan harga Rp 7.500 karetnya”*.<sup>18</sup>

Pernyataan Bapak Likin dalam wawancara menyoroti praktek penetapan harga karet yang didasarkan pada karakteristik kualitas, terutama kadar air dan tekstur. Bapak Likin menerapkan prinsip penetapan harga yang berkaitan dengan teori kualitas. Dengan menetapkan harga Rp 7.500/kg untuk karet yang lembut atau lembek, ia secara eksplisit menghubungkan harga dengan karakteristik tertentu dari produk tersebut. Hal ini sesuai dengan konsep bahwa produk berkualitas lebih tinggi dapat memiliki nilai lebih tinggi dalam penetapan harga.

Penentuan harga oleh Bapak Likin yang didasarkan pada presentase kadar air dan tekstur menggambarkan keterlibatannya dalam penilaian kualitas karet. Dalam teori penetapan harga, elemen-elemen ini dianggap sebagai indikator penting yang memengaruhi nilai dan kegunaan produk. Pendekatan Bapak Likin mencerminkan strategi diferensiasi berdasarkan kualitas. Dengan memberikan harga yang berbeda untuk karet dengan karakteristik yang berbeda, ia memberikan opsi kepada konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Bapak Likin, Pemilik lapak karet, Tanggal 15 September 2023

preferensi dan kebutuhan mereka, sejalan dengan konsep diferensiasi produk dalam penetapan harga.

Bapak Likin juga dapat diinterpretasikan sebagai menerapkan teori nilai dalam penetapan harga. Dengan menentukan harga berdasarkan karakteristik kualitas tertentu, ia menciptakan persepsi nilai di antara konsumen, di mana produk dengan kualitas tertentu dinilai lebih tinggi dan dihargai secara sesuai. Dengan demikian, praktek penetapan harga Bapak Likin memberikan contoh konkret dari bagaimana teori-teori penetapan harga berdasarkan kualitas dapat diterapkan dalam konteks penjualan karet.

Hal ini di benarkan oleh petani karet yang menyatakan bahwa harga yang ditetapkan oleh pemilik lapak berdasarkan pada kualitas karet yang dilihat dari kadar air dan tekstur karet. Pernyataan ini di dasarkan pada petikan wawancara berikut:

*“Iya, karet yang saya jual memiliki kadar air yang tidak banyak sehingga harga nya dibeli dengan harga yang tinggi.”<sup>19</sup>*

Pernyataan petani karet dalam wawancara mengonfirmasi bahwa penetapan harga oleh pemilik lapak didasarkan pada kualitas karet, khususnya kadar air. Pernyataan petani karet mencerminkan prinsip penetapan harga yang didasarkan pada teori kualitas. Faktor penentu kualitas, seperti kadar air, diakui sebagai parameter utama yang mempengaruhi nilai produk karet. Ini sesuai dengan teori bahwa konsumen cenderung membayar lebih tinggi untuk produk dengan

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Bapak Lasmin, Petani karet, Tanggal 20 September 2023

kualitas lebih baik. Petani karet menyoroti bahwa karet yang dijualnya memiliki kadar air yang rendah, sehingga mendapatkan harga yang lebih tinggi. Ini mencerminkan pemahaman yang baik tentang elemen-elemen kualitas yang dianggap penting oleh pemilik lapak dalam penetapan harga.

Petani menyadari bahwa kadar air yang rendah membawa nilai tambah pada produknya dan berkontribusi pada harga yang lebih tinggi. Ini menggambarkan kesadaran petani tentang hubungan antara karakteristik kualitas dan penentuan harga, mencerminkan pengetahuan yang sesuai dengan teori penetapan harga berdasarkan nilai. Dalam konteks ini, petani karet juga berperan sebagai penilai kualitas karet mereka sendiri. Mereka memahami bahwa menjaga kadar air rendah pada karet mereka dapat meningkatkan nilai jualnya, dan ini tercermin dalam harga yang diterima.

Dengan demikian, pernyataan petani karet memberikan bukti konkrit bahwa prinsip-prinsip teori penetapan harga berdasarkan kualitas karet diterapkan di tingkat lapak, dan petani sendiri memiliki peran penting dalam memahami dan memanfaatkan praktek ini. Sedangkan petani lain menyatakan bahwa karetnya dibeli dengan harga tinggi yakni Rp 9.000/kg karena kualitas karetnya bertekstur padat, bagus, tidak lembek dan kadar air tidak banyak. Pernyataan ini di dasarkan pada petikan wawancara berikut:

*“Iya, karena karet yang saya jual mempunyai tekstur yang bagus, tidak lembek dan bersih tidak ada tambahan talang.”<sup>20</sup>*

Pernyataan petani yang menyatakan bahwa karetnya dibeli dengan harga tinggi (Rp 9.000/kg) karena memiliki kualitas bertekstur padat, bagus, tidak lembek, dan kadar air tidak banyak mencerminkan penerapan teori penetapan harga berdasarkan kualitas. Pernyataan petani menggambarkan prinsip penetapan harga berdasarkan kualitas produk. Dalam hal ini, karakteristik kualitas seperti tekstur yang bagus, kepadatan, dan kadar air yang rendah diidentifikasi sebagai faktor-faktor yang mendukung penetapan harga yang lebih tinggi.

Petani menyoroti pentingnya tekstur yang bagus, ketidakelembutan, dan kebersihan sebagai faktor-faktor kualitas yang berkontribusi pada harga yang lebih tinggi. Ini mencerminkan pemahaman bahwa pembeli lapak menilai kualitas karet berdasarkan karakteristik keseluruhan produk. Petani menyoroti bahwa karet yang dijualnya bersih tanpa tambahan talang, menunjukkan kesadaran akan pentingnya kebersihan dan kualitas keseluruhan produk. Pemahaman ini mencerminkan konsep bahwa elemen-elemen ini dapat memengaruhi persepsi nilai dan harga. Pernyataan petani juga mencerminkan keyakinan bahwa karakteristik kualitas tertentu, seperti tekstur dan kebersihan, berkontribusi pada harga yang tinggi. Ini menciptakan hubungan langsung antara kualitas karet dan penetapan harga, sesuai dengan teori penetapan harga berdasarkan nilai.

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Bapak Ari, Petani karet, Tanggal 20 September 2023

Dengan demikian, petani ini menjelaskan cara mereka memahami dan menerapkan prinsip-prinsip teori penetapan harga berdasarkan kualitas produk karet mereka, memastikan bahwa karakteristik kualitas tertentu menciptakan nilai tambah dan mempengaruhi harga jual.

Hal serupa juga di sampaikan oleh Bapak Amir sebagaimana petikan wawancara berikut:

*“Iya sesuai, karet saya dibeli dengan harga tinggi karena memang teksturnya keras tidak lembek dan padat.”<sup>21</sup>*

Pernyataan Bapak Amir dalam wawancara menekankan bahwa karetnya dibeli dengan harga tinggi karena memiliki tekstur keras, tidak lembek, dan padat. Pernyataan Bapak Amir mencerminkan prinsip penetapan harga yang didasarkan pada kualitas produk, sejalan dengan teori tersebut. Faktor kualitas, terutama tekstur yang keras dan padat, diakui sebagai faktor penentu yang berkontribusi pada penetapan harga yang lebih tinggi. Pentingnya tekstur karet yang keras dan padat sebagai dasar penetapan harga menunjukkan kesadaran Bapak Amir terhadap indikator kualitas tertentu yang dapat meningkatkan nilai produknya. Ini mencerminkan prinsip bahwa konsumen cenderung memberikan nilai lebih tinggi pada produk dengan kualitas yang diinginkan.

Bapak Amir menyoroti keandalan kualitas karetnya, yaitu tekstur yang tidak lembek, sebagai dasar penetapan harga tinggi. Ini mencerminkan pentingnya kestabilan dan konsistensi kualitas dalam memberikan nilai tambah pada produk, sesuai dengan teori penetapan

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bapak Amir, Petani karet, Tanggal 1 Oktober 2023

harga berdasarkan konsistensi dan keandalan kualitas. Bapak Amir menyatakan bahwa tekstur keras dan padat karet memberikan dasar bagi penetapan harga yang lebih tinggi. Hal ini menciptakan hubungan langsung antara karakteristik kualitas tertentu dan harga jual, sesuai dengan prinsip-prinsip teori penetapan harga berdasarkan nilai.

Sehingga, Bapak Amir secara konsisten menerapkan prinsip-prinsip teori penetapan harga berdasarkan kualitas, di mana kualitas karet yang dihasilkannya, terutama dalam hal tekstur, menjadi landasan utama dalam menentukan harga yang diterapkan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan harga untuk jenis karet yang berbeda kualitasnya, sebagaimana dinyatakan oleh para petani dan pedagang karet dalam wawancara. Kualitas karet diukur berdasarkan karakteristik seperti tekstur, kekenyalan, dan kadar air. Selain itu, para petani mencoba meningkatkan kualitas karet dengan mengoptimalkan waktu penyadapan selama 2-3 hari atau lebih. Dengan melakukan penyadapan selama 2-3 hari atau lebih, petani bertujuan untuk meningkatkan kualitas karet. Praktik ini dapat menyusutkan kadar air dalam karet, sehingga menghasilkan tekstur yang lebih kenyal dan padat. Kadar air yang rendah dianggap sebagai indikator kualitas yang baik dalam penetapan harga karet.

Peningkatan kualitas karet dengan mengurangi kadar air dapat menciptakan tekstur karet yang lebih kenyal dan padat. Tekstur ini dianggap sebagai karakteristik yang meningkatkan nilai karet, yang

tercermin dalam penetapan harga yang lebih tinggi oleh pedagang karet. Kesadaran petani dan pedagang karet terhadap hubungan antara kualitas, tekstur, dan harga menunjukkan penerapan prinsip-prinsip teori penetapan harga berdasarkan kualitas. Ini menciptakan pasar yang dinamis di mana harga karet bervariasi sesuai dengan kualitasnya, memungkinkan pemilihan dan penyesuaian harga yang lebih sesuai dengan preferensi konsumen dan karakteristik pasar lokal.

Pernyataan ini didasarkan pada petikan wawancara berikut:

*“Dilihat juga kadang orang menyadap karet itu 2-3 hari atau lebih, dari tekstur karetnya yang kenyal dan padat.”<sup>22</sup>*

Pernyataan ini didasarkan pada pemahaman petani dan pedagang karet terhadap hubungan yang erat antara kualitas, tekstur, dan harga karet. Dalam wawancara, terungkap bahwa pemilihan waktu penyadapan selama 2-3 hari atau lebih dapat mempengaruhi tekstur karet menjadi kenyal dan padat. Pernyataan tersebut mencerminkan penerapan prinsip-prinsip teori penetapan harga berdasarkan kualitas. Petani dan pedagang karet secara sadar mengaitkan karakteristik kualitas (tekstur kenyal dan padat) dengan penilaian harga. Ini sesuai dengan konsep bahwa kualitas produk memainkan peran kunci dalam menentukan nilai dan harga jualnya. Pemahaman petani dan pedagang karet tentang pengaruh waktu penyadapan terhadap kualitas menciptakan pasar yang dinamis. Variasi harga karet sesuai dengan kualitasnya menciptakan fleksibilitas dalam

---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Ibu Sulis, Pemilik lapak karet, 15 September 2023

penyesuaian harga, yang dapat lebih responsif terhadap preferensi konsumen dan kondisi pasar lokal.

Dengan pemilihan dan penyesuaian waktu penyadapan untuk memengaruhi tekstur karet, para pelaku industri ini dapat menciptakan produk yang lebih sesuai dengan preferensi konsumen. Hal ini menciptakan kesesuaian dengan karakteristik pasar lokal, di mana variasi harga mencerminkan dinamika permintaan dan kebutuhan konsumen secara lebih akurat. Secara keseluruhan, pernyataan tersebut memberikan gambaran tentang bagaimana kesadaran terhadap hubungan antara kualitas, tekstur, dan harga menciptakan lingkungan pasar yang dinamis dan responsif terhadap variabel-variabel yang ada dalam industri karet.

Cara lain yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas karet yakni dengan cara menimbun karet. Cara ini dilakukan dengan membiarkan karet hasil sadapan yang diberikan alas agar kadar air dapat menyusut. Karet yang sudah ditimbun biasanya memiliki warna yang berbeda yakni sedikit kecoklatan dibandingkan dengan karet yang baru di sadap, yang berwarna putih susu. Pernyataan ini di dasarkan pada petikan wawancara berikut:

*“Untuk harga yang ditimbun itu biasanya harganya agak lumayan dibandingkan yang baru.”<sup>23</sup>*

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa para petani memiliki pemahaman tentang cara meningkatkan kualitas karet dengan menimbunnya. Petani menunjukkan kesadaran akan strategi

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan Ibu Sulis, Pemilik lapak karet, 15 September 2023

meningkatkan kualitas karet dengan menimbunnya. Proses ini dapat membantu mengurangi kadar air dalam karet, yang kemudian dapat memengaruhi tekstur dan kualitas keseluruhan.

Perbedaan warna antara karet yang ditimbun (sedikit kecoklatan) dan karet baru (putih susu) menjadi indikator visual yang mencerminkan perubahan kualitas. Warna yang berbeda dapat menjadi petunjuk bahwa proses penyusutan kadar air telah terjadi. Pernyataan bahwa "harga yang ditimbun itu biasanya harganya agak lumayan dibandingkan yang baru" menunjukkan bahwa karet yang melalui proses penimbunan memiliki nilai tambah dan dapat dihargai lebih tinggi. Hal ini menciptakan dorongan bagi petani untuk menerapkan praktik ini, melihat potensi peningkatan nilai jual.

Dengan menerapkan cara ini, petani dapat meningkatkan kualitas karet mereka dan pada gilirannya mendapatkan nilai tambah dalam penetapan harga, menciptakan strategi yang dapat meningkatkan daya saing produk karet mereka di pasar.

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Edi berdasarkan petikan wawancara berikut:

*"Harganya tentu saja berbeda harga karet yang ditimbun jauh lebih mahal daripada yang baru."*<sup>24</sup>

Jika dilihat dari perspektif hukum penawaran dapat dilihat bahwa adanya perbedaan harga yang dipengaruhi oleh kualitas yang menunjukkan bahwa kualitas yang rendah itu cenderung tidak diminati

---

<sup>24</sup> Wawancara dengan Bapak Edi, Pemilik lapak karet, 15 September 2023

dan dibeli dengan harga yang rendah, sedangkan kualitas yang lebih tinggi itu lebih diminati dan mempunyai harga beli yang tinggi. Hal ini menunjukkan wujud hubungan positif antara tingkat harga dan kuantitas barang yang ditawarkan. Hal ini disebabkan karena harga yang tinggi memberi keuntungan yang lebih kepada produsen, jadi produsen akan menawarkan lebih banyak barang. Harga yang tinggi menyebabkan produsen berpendapat barang tersebut sangat diminta oleh konsumen tetapi penawarannya kurang di pasaran.<sup>25</sup>

Pernyataan Bapak Edi mencerminkan praktik penentuan harga berdasarkan kualitas yang dapat dilihat dari perspektif hukum penawaran dan permintaan. Prinsip hukum penawaran dan permintaan dalam konteks ini, perbedaan harga antara karet yang ditimbun dan yang baru mencerminkan prinsip hukum penawaran dan permintaan. Karet dengan kualitas yang lebih tinggi (ditimbun) memiliki harga yang lebih tinggi karena permintaan yang lebih besar dari konsumen yang menghargai kualitas tersebut.

Refleksi kualitas dan harga dalam perbedaan harga yang signifikan antara karet yang ditimbun dan yang baru mencerminkan persepsi pasar terhadap kualitas. Kualitas yang lebih tinggi dihargai lebih tinggi, dan hal ini tercermin dalam kenaikan harga yang signifikan. Dari perspektif hukum penawaran dan permintaan, perbedaan harga memberikan sinyal bahwa kualitas yang lebih tinggi menciptakan permintaan yang lebih

---

<sup>25</sup> An'im Fattach, "Teori Permintaan dan Penawaran Dalam Ekonomi Islam," *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, Vol. II No. 3 (Oktober 2017) 456.

besar dan penawaran yang lebih terbatas, menghasilkan harga yang lebih tinggi. Pernyataan Bapak Edi juga mencerminkan praktik diferensiasi harga, di mana produk dengan kualitas yang lebih tinggi dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi. Ini menciptakan insentif bagi produsen atau petani untuk meningkatkan kualitas produk mereka.

Dengan demikian, perbedaan harga yang dipengaruhi oleh kualitas karet menciptakan dinamika pasar yang menguntungkan produk dengan kualitas yang lebih tinggi, sejalan dengan prinsip-prinsip hukum penawaran dan permintaan serta praktik diferensiasi harga dalam ekonomi pasar.

Dari uraian diatas, penetapan harga berdasarkan kualitas berpengaruh terhadap keputusan pembelian, sebagaimana penelitian terdahulu membahas pengaruh kualitas produk dan penetapan harga terhadap keputusan pembelian pada wardah dikota Manado yang dilakukan oleh Jihan Safira Prameswari Hulima, Djurwati Soepono, dan Maria V.J Tielung dimana dari hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa penetapan harga terhadap kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada wardah di Kota Manado.<sup>26</sup>

Maksudnya adalah bahwa penetapan harga berdasarkan kualitas memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Ketika harga suatu produk berkaitan erat dengan kualitasnya, konsumen cenderung membuat keputusan pembelian berdasarkan pertimbangan kualitas produk tersebut.

---

<sup>26</sup> J.S.P. Hulima., D.Soepeno., M.V.J. Tielung, "Pengaruh Kualitas Produk, Promosi dan Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Wardah di Kota Manado," *Jurnal EMBA*, Vol. 9 No. 2 (April 2021).

Dalam konteks karet, jika kualitas karet memiliki peran signifikan dalam penetapan harga, konsumen lebih mungkin memilih dan membeli produk yang menawarkan kualitas yang diinginkan. Jika harga berkorelasi dengan kualitas karet, konsumen akan lebih cenderung mempertimbangkan kualitas sebagai faktor utama dalam membuat keputusan pembelian. Harga yang lebih tinggi untuk kualitas yang lebih baik dapat dianggap sebagai investasi dalam mendapatkan produk yang lebih memuaskan.

Praktik penetapan harga berdasarkan kualitas dapat memberikan sinyal kepada konsumen tentang nilai relatif produk dalam kategori tersebut. Konsumen dapat menggunakan harga sebagai indikator kualitas dan membuat keputusan pembelian berdasarkan persepsi ini. Konsumen yang mengutamakan kualitas lebih tinggi mungkin lebih condong memilih produk dengan harga lebih tinggi, mengingat korelasi positif antara harga dan kualitas. Ini menciptakan dinamika pasar di mana diferensiasi produk memainkan peran penting dalam memenuhi preferensi konsumen.

Bagi produsen atau petani, pemahaman bahwa penetapan harga berdasarkan kualitas memengaruhi keputusan pembelian dapat menjadi landasan strategi pemasaran. Memfokuskan upaya pada peningkatan kualitas dan menyampaikan nilai tambah tersebut kepada konsumen dapat meningkatkan daya saing di pasar. Dengan demikian, hubungan antara penetapan harga dan kualitas memiliki dampak langsung pada

bagaimana konsumen mengevaluasi dan membuat keputusan pembelian mereka.

### 3. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan

Penetapan harga berbasis persaingan (Competitive price), yakni strategi penentuan harga produk dengan didasari aspek harga pesaing.<sup>27</sup> Desa Kebun Dalam di ketahui pelapak menentukan harga yang berbeda-beda. Lapak Bapak Edi menetapkan harga Rp 7.500-9.000/kg, Bapak Likin Rp 7.500-8.500/kg, sedangkan Ibu Sulis menetapkan harga beli berkisar Rp 7.000-9.000/kg harga yang mereka tetapkan berbeda-beda. Alasan penetapan harga yang berbeda-beda tersebut adalah untuk menarik minat petani untuk menjual karet di lapak mereka. Selain itu lapak juga bersaing mendapatkan konsumen dengan cara menentukan potongan timbangan, beberapa menentukan pemotongan 2kg pertimbangan dan yang lain menentukan 3kg pertimbangan. Pelapak juga mencitrakan diri memiliki “timbangan murni” penimbangan murni maksudnya adalah timbangan yang di setel ulang timbangannya, timbangan yang tidak dikurangi tanpa sepengetahuan petani karet atau timbangan yang tidak di mulai dari angka nol.

Harga mempunyai peranan yang sangat penting dalam memberikan keputusan kepada petani karet dalam penjualan karet, sehingga sangat menentukan penjualan kepada lapak tersebut. Harga juga merupakan komponen penting atas suatu produk, karena akan mempengaruhi

---

<sup>27</sup> I Made Dwiki Atmaja, Suprihatin Ali, & Ghia Subagia, “Strategi Penetapan Harga Dalam Upaya Mempertahankan,” *Jurnal Perspektif Bisnis*, Vol. 5 No. 1 (Mei 2022), 54

keuntungan pada lapak karet. Harga juga menjadikan pertimbangan petani karet untuk menjual karet tersebut kelapak yang memiliki harga tertinggi sehingga perlu pertimbangan yang khusus untuk menentukan harga.<sup>28</sup>

Pada Desa Kebun Dalam, pelapak menetapkan harga karet yang berbeda-beda sebagai strategi untuk menarik minat petani dan bersaing mendapatkan konsumen. Alasan di balik variasi harga ini melibatkan faktor-faktor seperti potongan timbangan dan citra memiliki "timbangan murni." Variasi harga sebagai strategi pemasaran miwalnya Pelapak, seperti Bapak Edi, Bapak Likin, dan Ibu Sulis, menggunakan variasi harga sebagai taktik untuk menarik minat petani. Penetapan harga yang bervariasi memberi fleksibilitas kepada petani untuk memilih lapak yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan mereka.

Persaingan antara lapak-lapak tersebut menciptakan dinamika pasar di mana pelapak berusaha menawarkan kondisi terbaik bagi petani. Ini mencerminkan strategi pemasaran di mana diferensiasi harga digunakan untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Penetapan potongan timbangan, baik 2kg atau 3kg, adalah strategi tambahan yang dilibatkan pelapak. Potongan ini dapat memengaruhi keputusan petani dalam memilih lapak, karena akan mempengaruhi jumlah uang yang mereka terima saat menjual hasil panen karet. Memiliki "timbangan murni" memberikan sentimen kejujuran dan transparansi kepada pelapak. Ini

---

<sup>28</sup> M. Amir Nasution, *Pengaruh Harga dan Kualitas.*, 7.

menciptakan kepercayaan dari petani, karena mereka dapat yakin bahwa timbangan tidak dimanipulasi untuk mengurangi berat hasil karet yang dijual.

Keseluruhan, praktik-praktik ini mencerminkan teori persaingan dalam ekonomi dan strategi pemasaran yang melibatkan pelapak untuk mendapatkan kepercayaan dan keunggulan di pasar lokal. Dengan memanfaatkan variasi harga, potongan timbangan, dan citra kejujuran, pelapak di Desa Kebun Dalam menciptakan lingkungan pasar yang dinamis dan bersaing untuk memenangkan kepercayaan petani serta mendapatkan konsumen yang lebih banyak.

Selain berdasarkan pada penetapan harga berdasarkan pasaran, kualitas produk, harga juga dapat ditetapkan berdasarkan persaingan, berdasarkan pada tujuan penetapan harga sebagai berikut:

- a. Tujuan Berorientasi Pada Laba, lapak karet di Desa Kebun Dalam juga menentukan harga yang menghasilkan laba paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah memaksimalkan laba.
- b. Tujuan Berorientasi Pada Volume, Lapak di Desa Kebun Dalam menetapkan harga berdasarkan harga yang sesuai dengan pasaran yang ada.
- c. Tujuan Berorientasi Pada Citra, Pemilik lapak karet mempertahankan citranya dengan menetapkan potongan yang tidak besar dan timbangan yang murni atau tidak adanya permainan dalam timbangan.

- d. Tujuan Stabilisasi Harga, dalam proses jual beli getah karet yang kompetitif, ketika harga pasaran menurun maka pelapak juga akan menurunkan harga belinya. Hal ini dilakukan untuk menjaga hubungan yang stabil antara pelak yang ada di Desa Kebun Dalam.

### C. Penetapan Harga Karet Prespektif Etika Bisnis Islam

Etika bisnis merupakan proses mengetahui mana yang benar dan salah, kemudian bertindak sesuai dengan hal tersebut.<sup>29</sup> Bisnis merupakan pekerjaan yang menguntungkan dan menyenangkan, tetapi banyak pedagang yang hanya mencari keuntungan semata tanpa melihat mana yang dibolehkan dan mana yang dilarang. Bisnis yang dibolehkan dalam Islam adalah berniaga atau jual beli dengan dasar kerelaan kedua belah pihak tanpa suatu paksaan, karena jual beli yang dilakukan secara paksa tidak sah walaupun ada bayaran atau penggantinya. Dalam upaya menjalankan bisnis tidak boleh ada unsur dzolim kepada orang lain, baik individu maupun masyarakat. Dilihat dari Qs. An Nisaa ayat 29 bahwa “Melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan perniagaan yang berlaku atas dasar kerelaan bersama”.

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

<sup>29</sup> Abdul Aziz, “*Etika Bisnis Prespektif Islam (Implementasi Etika Untuk Dunia Usaha)*”, (Bandung: Alfabeta, 2013) h.35.

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.*” (Q.S. An-Nisa:19)<sup>30</sup>

Untuk menciptakan budaya bisnis yang sehat, dapat dimulai dengan merumuskan etika yang dijadikan normal perilaku. Kemudian, membuat antara hukum yang akan mengontrol individu pelaku bisnis, seperti dengan menerapkan kebiasaan moral atau budaya. Terakhir mengutamakan kejujuran, tanggung jawab, disiplin, dan berperilaku tanpa diskriminasi sebagai inti kekuatan perusahaan. Menurut Abdul Aziz, etika bisnis secara umum harus berdasarkan prinsip-prinsip otonomi, kejujuran, keadilan, saling menguntungkan, dan integritas moral.<sup>31</sup>

Adapun penerapan etika bisnis Islam dalam bisnis jual beli getah karet yang dilakukan pelapak karet di Desa Kebun Dalam sebagai berikut:

#### 1. Otonomi dalam berbisnis

Prinsip otonomi, berarti anda memiliki kebebasan untuk membuat keputusan dan bertindak berdasarkan apa yang menurut anda baik untuk anda.<sup>32</sup> Penerapan prinsip otonomi pada praktek jual beli karet di Desa Kebun Dalam terlihat pada perilaku pelapak dalam menentukan harga beli getah karet. Pelapak menetapkan harga

---

<sup>30</sup> Tafsir Ringkasan Kementerian Agama RI, “Surah An Nisa 29,” dalam tafsirwe.com diunduh pada 24 November 2023.

<sup>31</sup> Abdul Aziz, “*Etika Bisnis Perspektif Islam (Implementasi Etika Untuk Dunia Usaha)*”, (Bandung: Alfabeta, 2013) h. 37.

<sup>32</sup> *Ibid.*, h. 37.

dengan tiga kriteria yakni berdasarkan harga pasaran, berdasarkan kualitas karet dan berdasarkan persaingan harga.

Dalam hal ini pelapak memiliki kebebasan penuh untuk membuat keputusan dan bertindak berkaitan dengan penetapan harga beli getah karet. Hal ini terlihat dari berbedanya rentan harga karet di beberapa lapak. Selain itu, pelapak memiliki kebebasan untuk menentukan kualitas karet dan menetapkan harganya berdasarkan kualitasnya. Misalnya penentuan kualitas karet rendah, sedang, dan tinggi serta harga masing-masing kualitas ditentukan sendiri oleh pelapak tanpa ada campur tangan orang lain.

Selain itu dalam menentukan potongan timbangan pelapak juga memiliki kebebasan kualitas karet tersebut. Hal ini terlihat dari potongan timbangan yang berbeda-beda pada setiap lapak. Namun demikian kebebasan tersebut memiliki konsekuensi masing-masing. Misalnya penetapan kualitas karet oleh pelapak menjadikan petani karet memiliki citra tersendiri. Jika pelapak menentukan kualitas karet dan harganya sesuai dengan standar akan mengakibatkan citra pelapak baik dimata petani karet. Namun jika penetapan kualitas dan harga tidak sesuai standar maka berakibat pada buruknya citra pelapak dan beralihnya petani pada pelapak lain yang memiliki citra lebih baik.

## 2. Kejujuran dalam berbisnis

Kejujuran menanamkan sikap apa adanya berdasarkan fakta, situasi dan kondisi yang sebenarnya.<sup>33</sup> Kejujuran menjadi nilai mendasar dan paling menentukan yang mendukung keberhasilan kinerja suatu usaha bisnis.<sup>34</sup> Sebagaimana dalam QS. Al-Mutaffifin ayat 1-4 yang berbunyi:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝ ١ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝ ٢ وَإِذَا كَالُوا لَهُمْ أَوْ  
وَزَنُوا لَهُمْ يُخْسِرُونَ ۝ ٣ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ۝ ٤

Artinya: “1. Celakah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang), 2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka meminta dicukupkan, 3. dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi, 4. tidakkan mereka itu mengira, bahwa sesungguhnya mereka itu akan dibangkitkan.”<sup>35</sup>

Dalam ayat tersebut menekankan pentingnya kejujuran dan ketelitian dalam berdagang. Pedagang muslim dituntut untuk berlaku jujur dan adil dalam mengukur, menimbang dan memberikan produk atau jasa kepada pelanggan.

Sebagaimana dengan hasil wawancara dengan Bapak Muhsin dimana ia mengatakan bahwa:

*"Iya, karet yang saya jual kadang bagus kadang tidak jadi jika musim hujan karetnya memiliki tekstur yang terlalu lembek karena kadar air airnya besar kalo musim kemarau seperti sekarang teksturnya bagus tidak lembek jadi dibeli dengan harga yang tinggi. Pernah beberapa kali, potongan*

<sup>33</sup> *Ibid*, h. 37.

<sup>34</sup> Solehatin Ika Putri, dkk., *Etika Bisnis: Membangun Keberlanjutan Bisnis Melalui Manajemen dan Perilaku Bisnis yang Beretika* (Bandung: Cv. Media Sains Indonesia, 2020), 16.

<sup>35</sup> Tafsir Ringkas Kementerian Agama RI, “Surah Al-Mutaffifin 1-4”, dalam tafsirweb.com diunduh pada 2 Desember 2023.

*timbangannya terlalu besar dan kadang timbangannya tidak pas".<sup>36</sup>*

Sedangkan pernyataan dari Herman bahwa ia mendapatkan harga yang sesuai dengan kualitas karet yang dijual. Dengan pernyataan bahwa sering jual karet disini dan dari dulu juga harga yang diberikan sesuai dengan yang jual. Sehingga sering menjual kesini karena memang timbangannya bagus dan harga nya juga besar sekisih dengan lapak lain.<sup>37</sup>

Penerapan prinsip kejujuran dalam bisnis jual beli getah karet tampak pada praktik penimbangan. Dalam hal penimbangan pelapak mengaku melakukan timbangan murni. Dalam menggunakan timbangan murni itu sudah menunjukkan bahwa pelapak sudah mengimplementasikan nilai kejujuran dalam penggunaan alat untuk menimbang karet. Selain kejujuran timbangan, pelapak juga menyampaikan besaran potongan timbangan pada setiap penimbang, hal ini menunjukkan bahwa pelapak menjaga kejujuran agar tetap menjaga kepercayaan petani karet.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Imam bahwa beliau mendapatkan harga yang sesuai dengan kualitas karet yang di jual karena karet yang di jual terkadang memang bagus jadi dibeli dengan harga tinggi jika kualitasnya tidak bagus sehingga dijual dengan harga standarnya. Pada saat menjual karet tidak pernah merasa dicurangi dalam proses jual beli karet, kerena memang harga

---

<sup>36</sup> Wawancara dengan Bapak Muhsin, Petani karet, 20 September 2023

<sup>37</sup> Wawancara dengan Bapak Herman, Petani karet, 20 September 2023

yang dibeli ya sesuai dengan kualitasnya dan timbangan dilapak ini bagus potongan juga tidak besar.<sup>38</sup>

Jika dalam pandangan Ibu Darmi harga yang dibeli sesuai dengan kualitas karet yang di jual. Namun beberapa kali merasa timbangannya kurang pas dan potongannya terlalu besar.<sup>39</sup>

Walaupun demikian ada beberapa pelapak yang tidak menggunakan timbangan murni dan melakukan potongan timbangan yang terlalu besar hal ini menunjukkan bahwa pelapak tidak jujur dan ada sesuatu yang disembunyikan dan hal ini sedikit bertentangan dengan nilai kejujuran yang ada dalam etika bisnis Islam.

### 3. Keadilan dalam berbisnis

Setiap orang dalam bisnis diperlakukan secara adil, keadilan dalam bisnis tidak akan muncul begitu saja melainkan harus diusahakan.<sup>40</sup> Keadilan berarti memastikan bahwa setiap orang yang terlibat dalam suatu bisnis diperlakukan secara adil. Ini termasuk pemilik lapak karet dan petani karet. Petani karet dan pemilik lapak karet mempunyai hak untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan, dan hak tersebut terpenuhi ketika mereka melakukan jual beli getah karet.<sup>41</sup>

Penerapan prinsip keadilan dalam praktik jual beli getah karet di Desa Kebun Dalam ini terlihat dari pembelian harga karet yang

---

<sup>38</sup> Wawancara dengan Bapak Imam, Petani karet, 1 Oktober 2023

<sup>39</sup> Wawancara dengan Ibu Darmi, Petani karet, 1 Oktober 2023

<sup>40</sup> Abdil Aziz, *Etika Bisnis Prespektif Islam.*, h. 35.

<sup>41</sup> Solehatin Ika Putri, dkk., *Etika Bisnis: Membangun Keberlanjutan Bisnis.*, 17.

dilakukan oleh pelapak kepada petani karet dengan harga yang sesuai dengan kondisi kualitas karetnya. Kualitas yang bagus padat yakni mempunyai tekstur yang tidak kenyal dan lembek, dilakukan penyadapan terlebih dahulu karet yang memiliki kualitas tersebut akan dibeli dengan harga yang tinggi, kualitas yang sedang yakni dilakukan penyadapan tetapi tidak setiap hari seminggu 2-3 kali sadap itu akan menghasilkan getah karet yang sedikit padat dan tidak terlalu tinggi kadar airnya karet yang seperti ini akan dibeli dengan harga standar, sedangkan uncut kualitas karet yang rendah yakni karet yang lembek, dan tidak menyatu satu sama lain hal ini akan mempengaruhi kualitas karet sehingga dibeli dengan harga terendah. Hal ini menunjukkan bahwa penentuan harga yang dilakukan oleh lapak itu sudah sesuai dengan keadilan.

Demikian tanggapan dari Bapak Muh yaitu merasa mendapatkan harga yang sesuai dengan kualitas karet yang dijual. Namun terkadang dalam menjual di beberapa lapak dan menurutnya potongan timbangannya itu besar.<sup>42</sup>

Sedangkan dalam hasil wawancara dengan Ibu Ten bahwa kerap merasa mendapatkan harga yang sesuai dengan kualitas karet yang di jual, karena karet saya bagus kualitasnya. Namun terkadang, pernah

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Bapak Muh, Petani Karet, 20 September 2023

beberapa kali mendapatkan potongan timbangan yang menurutnya lebih besar daripada bisanya padahal karet yang di jual itu bagus.<sup>43</sup>

Keadilan dalam berbisnis itu menunjukkan bahwa ditunjukkan dengan adanya keberimbangan antara kualitas dengan harga. Selain pembelian harga karet yang sesuai dengan kualitasnya pelapak juga adil dalam timbangan yang maksudnya tidak ada permainan timbangan atau potongan timbangan yang sesuai dengan kesepakatan awal yakni potongan wajib 2kg sehingga petani karet selalu menjual kelapak yang sama. Namun ada juga beberapa petani yang merasa pelapak tidak adil karena karet yang dijual dengan kualitas bagus tidak sesuai dengan harga yang seharusnya dibeli.

Keadilan dalam berbisnis ini sangat diperlukan karena akan memberikan citra yang baik kepada pelaku bisnis. Ketika sebuah bisnis itu mempunyai citra yang baik maka akan mendapatkan kepercayaan oleh pelanggan dan akan menjadi pelanggan tetap. Hal ini sesuai dalam Al-Quran surat al-hadid ayat 25 Allah berfirman:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ  
وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ  
بِالْغَيْبِ ۗ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ

Artinya: “*Sesungguhnya Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia*

---

<sup>43</sup> Wawancara dengan Ibu Ten, Pemilik lapak karet, 20 September 2023

*dapat melaksanakan keadilan. Dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha Kuat lagi Maha Perkasa.*”<sup>44</sup>

Ayat ini menegaskan bahwa dalam bertransaksi dalam berbisnis harus dilakukan dengan penuh keadilan, tanpa ada manipulasi atau penipuan. Hal ini juga mengingatkan bahwa tujuan berbisnis bukan hanya mencari keuntungan semata tetapi juga menciptakan kesetaraan dan keadilan.

#### 4. Saling menguntungkan

Penetapan harga dalam Etika Bisnis Islam yaitu suatu penetapan harga yang dalam menetapkan suatu barangnya, tidak hanya bertujuan mencari keuntungan semata, akan tetapi juga berperilaku etis bisnis (*akhlaq al islamiyah*), yang dibungkus dengan nilai-nilai syari’ah yang mengedepankan halal dan haram. Oleh karena itu keuntungan yang dihasilkan melalui bisnis tidak boleh merugikan pihak lain serta bisnis juga harus dijalankan sesuai dengan aturan dan etika dalam syari’ah Islam.<sup>45</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Jamal bahwa ia merasa mendapatkan harga yang sesuai dengan kualitas karet yang di

---

<sup>44</sup> Tafsir Ringkas Kementerian Agama RI, Surah Al-Hadid 25,” dalam tafsirweb.com diunduh pada 2 Desember 2023.

<sup>45</sup> Ahmad Ludfianto, “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Penetapan Harga Bagi Pembeli Yang Membutuhkan di Desa Lampeji, Kecamatan Mumbul Sari”, *Jurnal Digital Library UIN Khas Jember*, (02 November 2017), 34.

jual. Selanjutnya selama beliau menjual disini dan di lapak lain memang selalu pas timbangannya dan harga nya.<sup>46</sup>

Penerapan prinsip saling menguntungkan dalam jual beli getah karet di Desa Kebun Dalam terlihat pada perilaku pelapak dalam mengambil keuntungan yang tidak besar dari setiap timbangannya hanya dilakukan pemotongan timbangan 2-3kg untuk karet CL dan untuk karet kotak hanya dipotong 3-5kg, petani karet juga tidak merasa keberatan dan dirugikan dengan adanya potongan karet tersebut. Selain pemotongan timbangan yang tidak besar pelapak juga hanya mengambil keuntungan sebesar Rp 200-500perorang. Pengambilan keuntungan yang tidak terlalu besar itu cukup memberikan harga yang adil bagi petani karet dan pemilik lapak.

#### 5. Integritas moral dalam berbisnis

Harus menjaga reputasi bisnis agar tetap tinggi, dan masyarakat mempercayai anda untuk melakukan hal yang benar. Prinsip ini menuntut pelaku bisnis untuk tidak merugikan semua pihak dalam pengambilan keputusan dan tindakan bisnis. Seorang pebisnis harus dapat menjalankan bisnisnya secara maksimal dan membawa bisnisnya menjadi yang terbaik dan dapat dibanggakan.<sup>47</sup>

Penerapan prinsip integritas moral dalam berbisnis ini dapat kita lihat dari adanya kepercayaan petani karet terhadap pelapak karena merasa lapak tersebut selalu menjaga kepercayaan petani dengan

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan Bapak Jamal, Pemilik lapak karet, 1 Oktober 2023

<sup>47</sup> Solehatin Ika Putri, dkk., *Etika Bisnis: Membangun Keberlanjutan Bisnis.*, 18.

memberikan harga yang sesuai dengan kualitas karet yang dibeli dan potongan timbangan yang tidak besar, hal ini akan memberikan citra yang baik pada lapak dan akan mendapatkan kepercayaan oleh petani karet.

Dari pembahasan sebelumnya tentang penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam, terdapat beberapa aspek yang dapat diambil sebagai kesimpulan dalam perspektif Etika Bisnis Islam yaitu Pelapak di Desa Kebun Dalam menerapkan variasi harga sebagai strategi pemasaran untuk menarik minat petani. Dalam Etika Bisnis Islam, penting untuk memastikan bahwa praktik bisnis tidak melibatkan ketidakadilan atau eksploitasi. Praktik potongan timbangan menjadi faktor penting dalam penetapan harga. Etika Bisnis Islam menekankan pada keadilan dan transparansi, sehingga pelapak perlu memastikan bahwa potongan timbangan dilakukan secara adil dan dengan persetujuan petani.

Citra "timbangan murni" mencerminkan nilai-nilai kejujuran dalam bisnis. Dalam Etika Bisnis Islam, integritas dan kejujuran dianggap sebagai aspek kunci. Pelapak perlu memastikan bahwa timbangan mereka diatur dengan jujur dan tanpa manipulasi. Persaingan antar pelapak adalah bagian dari dinamika pasar. Dalam Etika Bisnis Islam, persaingan sehat dan tidak merugikan pihak lain sangat ditekankan. Pelapak perlu memastikan bahwa persaingan dilakukan dengan etika dan tanpa melanggar prinsip-prinsip keadilan. Penetapan harga berdasarkan kualitas memengaruhi keputusan pembelian dan menciptakan pasar yang responsif. Dalam Etika Bisnis

Islam, penting untuk memastikan bahwa penetapan harga didasarkan pada keadilan dan tidak melibatkan praktik yang merugikan pihak lain.

Dengan demikian, kesimpulan dapat diambil bahwa dalam perspektif Etika Bisnis Islam, penetapan harga karet yang tidak stabil di Desa Kebun Dalam memerlukan perhatian terhadap nilai-nilai keadilan, transparansi, dan persaingan yang sehat untuk memastikan bahwa praktik bisnis tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip etika Islam.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan skripsi ini, Kesimpulan yang tepat mengenai penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam, Kecamatan Way Serdang, Kabupaten Mesuji dalam perspektif etika bisnis Islam adalah Pelapak menerapkan variasi harga untuk menarik minat petani. Dalam konteks etika bisnis Islam, penting untuk memastikan bahwa variasi harga ini dilakukan dengan keadilan dan tanpa eksploitasi. Praktik potongan timbangan dapat mempengaruhi keputusan petani. Dalam etika bisnis Islam, perlunya transparansi dan keadilan dalam penentuan potongan timbangan agar tidak melanggar prinsip-prinsip bisnis Islam. Citra "timbangan murni" mencerminkan nilai kejujuran dalam bisnis. Dalam etika bisnis Islam, integritas dan kejujuran sangat ditekankan, sehingga pelapak perlu memastikan bahwa timbangan diatur dengan jujur. Persaingan antar pelapak adalah bagian dari dinamika pasar. Dalam etika bisnis Islam, penting untuk menjaga agar persaingan dilakukan dengan fair dan tidak merugikan pihak lain. Penetapan harga berdasarkan kualitas memengaruhi keputusan pembelian. Dalam etika bisnis Islam, perlu memastikan bahwa penetapan harga didasarkan pada keadilan dan tidak melibatkan praktik yang merugikan. Secara keseluruhan, penetapan harga karet di Desa Kebun Dalam perlu memperhatikan nilai-nilai etika bisnis Islam seperti keadilan, transparansi, kejujuran, dan persaingan yang sehat untuk memastikan praktik bisnis sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

## **B. Saran**

Berdasarkan dari uraian diatas, maka saran yang dapat dikemukakan oleh peneliti adalah:

1. Untuk akademisi, penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang lebih kompleks sehingga dapat lebih optimal dalam meningkatkan pengetahuan dan wawasan luas khususnya tentang penetapan harga yang sejalan dengan perspektif etika bisnis islam.
2. Untuk para pemilik lapak agar tetap memperhatikan kualitas getah karet agar harga yang dibayarkan sesuai dengan kualitas yang ada, meminimalisir potongan timbangan agar tidak ada yang merasa dirugikan, serta dapat meningkatkan pelayanan yang lebih baik lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makasar: CV. Syakir Media Press, 2021.
- Abidah, Atika. Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Getah Karet Antar Toke Di Desa Gaung Asam Kecamatan Balida Darat Kabupaten Muara Enim. Ponorogo: Institut Agama Negeri Islam Ponorogo, 2019.
- Atmaja, I Made Dwiki, Suprihatin Ali, Ghia Subagia. “Strategi Penetapan Harga Dalam Upaya Mempertahankan Keberlangsungan Bisnis Grosir Pada Masa Pandemi Covid-19.” *Jurnal Perspektif Bisnis*. Vol. 5 No. 1 (Mei 2022)
- Aman, Rajo. *Dampak Menurunnya Harga Getah Karet Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhanbatu Selatan*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019.
- Ambarwati, Diana. “Etika Bisnis Yusuf Al- Qaradâwi (Upaya Membangun Kesadaran Bisnis Beretika)”, *Jurnal Adzkiy*, Vol. 1 No. 1 (2013).
- Artaty. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktek Tengkulak Dalam Jual Beli Karet Mentah (Studi di Desa Gedung Riang Kecamatan Blambangan Umpu Kabupaten Way Kanan*. UIN Raden Intan Lampung, 2017.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Prespektif Islam (Implementasi Etika Untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabrta, 2013.
- Azizah. *Etika Jual Beli di Pasar Tradisional Celancang Dalam Prespektif Ekonomi Islam*. Cirebon: IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2016.
- Djunaeni, Moch, Endang. “Etika Bisnis Syariah”, *AL-AMWAL Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 7, No. 1, (2016).
- Effendi, Syamsul. “Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *MUTLAQAH: Jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 2, (2021).
- Fattach, An'im. “Teori Permintaan dan Penawaran Dalam Ekonomi Islam.” *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, Vol. II No. 3 (Oktober 2017).
- Fauzy, Ahmad., dkk. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Pena Persada, 2022.
- Ghofur, Abd. “Etika Bisnis Dalam Prespektif Islam”, *Jurnal Iqtishodiyah*, Vol. 4, No. 1 (Januari 2018).
- Hidayat, Rahmat, dan Muhammad R., *Etika Manajemen Perspektif Islam*. Medan: Lembaga Peduli Pengembangan Pendidikan Indonesia (LPPPI), 2018.

- Hikmawati, Fenty. *Metodologi Penelitian*, Bandung: Rajawali Pers, 2017.
- Hulima, J.S.P., D. Soepeno, M.V.J. Tielung. “Pengaruh Kualitas Produk, Promosi dan Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Wardah di Kota Manado”. *Jurnal EMBA*, Vol. 9 No. 2 (April 2021).
- Ibn Taymiyah. *Majmu’ Fatawa Syaikh al-Islam*. Riyadh: Mathba’ Riyadh, 1963.
- Ludfianto, Ahmad. “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktif Penetapan Harga Bagi Pembeli Yang Membutuhkan Di Desa Lampeji, Kecamatan Mumbul Sari.” *Jurnal Digital Library UIN Khas Jember*, (November 2017).
- Malik, Adam., & M. Minan Chusnis. *Pengantar Statistik Pendidikan*, Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Manihuruk, Bela Kristy. “Analisis Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening Pada PT Shopee Indonesia.” *Journal Business and Management*, (April 2023).
- Masykuroh, Nihayatul. *Etika Bisnis Islam*. Banten: Media Kreatif, 2020.
- Murdiyanto, Eko. *Penelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal)*, Yogyakarta: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat UPN ”Veteran” Yogyakarta Press, 2020.
- Mukti, Ardian. “Harga Karet di Mesuji Capai Rp 11 Ribuan Perkilogram, Namun Biaya Sadap Tidak Sesuai” *Radat Lampung*. 21 November 2023
- Narbuko, Chalid, dan H. Abu Achmadi. *Metodelogi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Nasution, M., Amri. “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Alat Kesehatan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Dyza Sejahtera Medan”. *Jurnal Warta* Edisi:59, ISSN: 1829-7463, (2019).
- Nilamsari, Natalina. “Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif”, *Wacana*, Vol. XIII, No. 2, (2014).
- Novarani, Deka, Meuthia. “Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Tengkulak Dalam Jual Beli Karet Mentah”, *Falah*, Vol. 1 No. 1, (2020).
- Novari, Deka, Meuthia. “Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Tengkulak Dalam Jual Beli Karet Mentah”, *Falah*, Vol. 1, No. 1, (2020).
- Nuryadin., H., M., Birusman. “Harga Dalam Perspektif Islam”. *Mazahib*, Vol. IV No. 1, (2007).

- Putri, Solehatin Ika, dkk. *Etika Bisnis: Membangun Keberlanjutan Bisnis Melalui Manajemen dan Perilaku Bisnis Yang Beretika*. Bandung: cv. Media Sains Indonesia, 2020.
- Rahardjo, Mudjia. Triangulasi dalam penelitian kualitatif, RESEARCH REPOSITORY Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Oktober 2010.
- Rijali, Ahmad. “Analisis Data Kualitatif”, *Jurnal Alhadharah*, Vol. 17 No. 33 (2018).
- S., Doly, Andri, Fatwa. “Perspektif Ekonomi Islam Dalam Menganalisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa”, *Jurnal BONANZA*, Vol. 1, No. 2, (2021).
- 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).
- Sapriadi. *Pengaruh Harga Karet Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Petani Karet Di Desa Kalobba Kecamatan Tellulimpoe*. Institut Agama Islam (Iai) Muhammadiyah Sinjai, 2021.
- Saragih, Henri. “Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Nutricia Indonesia Sejahtera Medan”. *Jurnal Ilmiah Methonomi*. Vol. 1 No. 2. Juli ± Desember 2015
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2021.
- Sulfiani. *Pengaruh Produksi Karet Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Bulukumba Tahun 2008-2012*). Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2014.
- Suwito, Atika, dan Fatroyah. “Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Banyuasin Terhadap Permainan Harga Karet Oleh Tengkulak di Desa Galang Tinggi Kecamatan Banyuasin III”, *Jurnal Muamalah*, Vol.6, (2020).
- Syahza, Almahdi. *Metodelogi Penelitian*. Pekanbaru: UR Press, 2021.
- Wiyanto, Nunung Kusnadi. “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Karet Perkebunan Rakyat (Kasus Perkebunan Rakyat di Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang, Lampung), *Jurnal Agribisnis Indonesia*, Vol. I No I, (Juni 2013).

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

# **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](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-2177/In.28.1/J/TL.00/06/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Diana Ambarwati (Pembimbing 1)  
di-  
Tempat  
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI**  
NPM : 1903011043  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Judul : **PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM  
(Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way  
Serdang Kabupaten Mesuji)**

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, 20 Juni 2023  
Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**  
NIP 198906022020121011

## ALAT PENGUMPULAN DATA (APD) PENELITIAN

### PEDOMAN WAWANCARA

#### PERMAINAN HARGA KARET PRESPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)

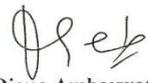
##### A. Metode Wawancara

- a. Wawancara Kepada Pemilik Lapak Karet di Desa Kebun Dalam
  1. Berapakah harga karet saat ini?
  2. Berapa keuntungan yang didapat dari pembelian karet?
  3. Apakah ada perbedaan biaya karet untuk jenis yang berbeda?  
Bagaimana cara membedakannya?
  4. Bagaimana anda menentukan harga karet yang memiliki kadar air yang berbeda?  
Bagaimana anda membedakannya?
  5. Apakah anda bisa membedakan karet yang ditimbun dengan yang baru?  
Bagaimana harganya?
  6. Apakah harga karet disini sama atau berbeda dengan harga karet di lapak lain?
  7. Apakah alasan anda menyamakan atau membedakan harga karet dengan lapak lain?
  8. Apakah anda menerapkan pemotongan timbangan karet?  
Jika iya berapa potongannya dan apa alasannya?  
Kalau tidak, apa alasan anda?
- b. Wawancara Kepada Pemilik Karet di Desa Kebun Dalam
  1. Apakah anda merasa mendapatkan harga yang sesuai dengan kualitas karet yang anda jual? Jelaskan!
  2. Apakah anda pernah merasa ducurangi dalam proses jual beli karet?  
Jelaskan!

**B. Dokumentasi**

1. Foto-foto dengan pemilik lapak karet di Desa Kebun Dalam
2. Foto-foto dengan penjual karet di Desa Kebun Dalam

Mengetahui,  
Pembimbing Skripsi



Diana Ambarwati, M.E.Sy  
NIP. 2116098101

Metro, 30 Mei 2023  
Peneliti,



Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM. 1903011043

*OUTLINE***PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM  
(Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Sedang  
Kabupaten Mesuji)****HALAMAN SAMPUL****HALAMAN JUDUL****HALAMAN PERSETUJUAN****PENGESAHAN****ABSTRAK****LEMBAR PERTANYAAN ORISINALITAS PENELITIAN****PERSEMBAHAN****MOTTO****KATA PENGANTAR****DAFTAR ISI****DAFTAR TABEL****DAFTAR LAMPIRAN****BAB 1 PENDAHULUAN**

- a. Latar Belakang Masalah
- b. Pertanyaan Penelitian
- c. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- d. Penelitian Relevan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Konsep Harga
  1. Pengertian Harga
  2. Dasar Hukum Harga Dalam Al-Qur'an dan Hadis
  3. Mekanisme Penetapan Harga dalam Islam
  4. Tujuan Penetapan Harga
  5. Nilai-nilai Dalam Penetapan Harga

**B. Etika Bisnis Islam**

1. Definisi Etika Bisnis Islam
2. Prinsip Etika Bisnis Islam
3. Ruang Lingkup Etika Bisnis Islam
4. Urgensi Etika Bisnis Islam dan Keberlangsungan Bisnis Dalam Perspektif Islam

**BAB III METODE PENELITIAN**

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

**BAB IV PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji
  1. Sejarah Umum Desa Kebun Dalam
  2. Profil Desa Kebun Dalam
  3. Tipologi Masyarakat Desa Kebun Dalam
  4. Profil Lapak Karet di Desa Kebun Dalam
- B. Penetapan Harga Karet di Desa Kebun Dalam
  1. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pasaran
  2. Penetapan Harga Berdasarkan Kualitas Karet
  3. Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan
- C. Penetapan Harga Karet Perspektif Etika Bisnis Islam

**BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN-LAMPIRAN  
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mengetahui  
Pembimbing Skripsi



Diana Ambarwati, M.E.Sy  
NIP. 2116098101

Metro, 30 Mei 2023  
Peneliti



Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM. 1903011043



**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-4500/In.28/J/TL01/12/2022  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
PEMIUK LAPAK KARET SIDO DADI  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama : **ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI**  
NPM : 1903011043  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : PERMAINAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS  
ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam  
Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)

untuk melakukan prasurvey di LAPAK KARET SIDO DADI, 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, 16 Desember 2022  
Ketua Jurusan,



**Dharma Setyanan MA**  
NIP 19880529 201503 1 005

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

***Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro***

Di -

Tempat

***Assalamu'alaikum Wr. Wb***

Sehubung dengan surat izin *Pra-Survey* Nomor : B-4500/In.28/J/TL.01/12/

2022, maka saya selaku pemilik Lapak Karet Sido Dadi, menerangkan bahwa:

Nama : ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI  
NPM : 1903011043  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Semester : VIII (Delapan)

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa nama tersebut di atas telah melakukan *Pra-Survey* di Lapak Karet Sido Dadi.

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

***Wassalamu'alaikum Wr. Wb***

Metro, Mei 2023  
Mengetahui,  
Pemilik Lapak Karet Sido Dadi

  
Imam Muslikin



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

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

Nomor : B-2803/In.28/D.1/TL.00/09/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Pemilik Usaha Lapak Karet Sido Dadi  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2804/In.28/D.1/TL.01/09/2023, tanggal 13 September 2023 atas nama saudara:

Nama : **ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI**  
NPM : 1903011043  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Lapak Karet Sido Dadi bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Lapak Karet Sido Dadi, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 13 September 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 Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-2804/In.28/D.1/TL.01/09/2023

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

Nama : ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI  
NPM : 1903011043  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Lapak Karet Sido Dadi, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENETAPAN HARGA KARET PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

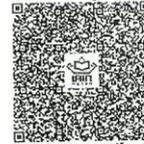
Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 13 September 2023

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

Imam Muslikin

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.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-1362/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 : ELLANDITA AGUSTIA IKA PUTRI  
NPM : 1903011043  
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 1903011043

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 : Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM : 1903011043  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Penetapan Harga Karet Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Lapak Karet Desa Kebun Dalam Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 23%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 07 Desember 2023  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



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



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A, Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM : 1903011043

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy  
Semester/TA : IX/2023

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	4/ 12	Apa untuk ditanyakan bidang manajemen	

Dosen Pembimbing,

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

Mahasiswa Ybs,

Ellandita Agustia Ika Putri  
NPM. 1903011043

## DOKUMENTASI

Wawancara dengan pemilik lapak karet



Wawancara dengan petani karet



## RIWAYAT HIDUP



Ellandita Agustia Ika Putri lahir pada tanggal 8 Agustus 2001 di Ambarawa. Merupakan anak pertama dari dua bersaudara oleh pasangan Bapak Kariyanto dan Ibu Kitin Sumartini. Peneliti menempuh pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 01 Way Serdang yang diselesaikan pada tahun 2013, kemudian melanjutkan di SMP N 01 Way Serdang pada tahun 2016 dan melanjutkan di SMKN 1 Way Serdang pada tahun 2019. Pada tahun 2019 peneliti tercatat sebagai mahasiswa di IAIN Metro jurusan S1 Ekonomi Syariah melalui jalur UM-PTKIN.