

**MEKANISME PENETAPAN HARGA ES KELAPA MUDA
DI KAWASAN WISATA PANTAI PANJANG KOTA
BENGKULU PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

Lova Fita Loka

NIM: 1811130084

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU2022 M/ 1443 H**

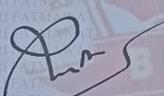
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Lova Fita Loka, NIM1811130084 dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam”. Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, Januari 2022 M
Rabiul Akhir 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP.196606161995031003


Amimah Oktarina, M.E.
NIP.19921010212018012001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO UINFAS) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736) 51171, 51172

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam", oleh Lova Fita Loka, NIM: 1811130084, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam. Telah diuji dan dipertahankan di depan tim Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 19 Mei 2022

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 23 Mei 2022 M

2 Rajab 1443 H

TIM SIDANG MUNAQASYAH

Ketua

Dr. H. Supardi, M.A

NIP. 196504101993031007

Penguji I

Dr. H. Supardi, M.A

NIP. 196504101993031007

Sekretaris

Amirah Oktarina, M.E

NIP. 19921010212018012001

Penguji II

Aan Shar, M.M.

NIP. 198908062019031008

Mengetahui,
Dekan



Dr. H. Supardi, M.A

NIP. 196504101993031007

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam Skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Januari 2022 M
Rabiul Akhir 1443 H

Mahasiswa yang menyatakan




Lova Fita Loka
NIM. 1811130084

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai dari suatu urusan, kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(Al-Insyirah, 6-8)

Persembahan

Alhamdulillah atas izin mu ya Allah dan atas do'a ke dua orang tua ku serta atas dukungan semua pihak yang membantu dalam penyelesaian skripsi ku ini, dengan ini aku persembahkan skripsi ini kepada :

- 1. Terkhusus kepada kedua orang tua ku Bapak Aswandi dan Ibu Elda Laili yang sudah mendukung dalam setiap langkah yang ku ambil, skripsi ini ku persembahkan untuk kalian Bapak dan Ibu. Alhamdulillah aku dapat menyelesaikan ini dan insyaallah membuat kalian bangga dengan pencapaian yang aku dapatkan ini aku sayang kalian berdua.*
- 2. Untuk adikku satu-satunya Revo Dwi Chandra terimakasih sudah menjadi saudara hebat yang aku miliki dan semoga bisa membanggakan kedua orang tua kita.*
- 3. Terkhusus untuk sahabat-sahabat ku.*
- 4. Untuk kedua pembimbing ku terimakasih tanpa kalian aku tak akan pernah bisa menyelesaikan skripsi ini, terimakasih untuk koreksi dan masukan yang selalu kalian berikan untuk ku.*
- 5. Untuk Agamaku dan Almamater tercinta.*

ABSTRAK

Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam
Oleh Lova Fita Loka, NIM 1811130084

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui 1) Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu. 2) Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Informan akan di ambil dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis paparkan maka dapat diambil kesimpulan, bahwa Mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu belum sesuai masih banyak penjual yang menetatpkan harga sesuai keinginan sendiri dan tidak seimbang dengan pertimbangan yang dilakukan oleh penjual es kelapa muda. Penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu dilakukan demi keuntungan penjual karena harga dinaikkan kepada orang yang dianggap memiliki banyak uang dan merugikan pembeli sehingga pembeli banyak yang kecewa dengan harga yang tidak sesuai.

Kata Kunci : Penetapan harga ,Es Kelapa Muda, Ekonomi Islam

ABSTRACT

The Mechanism of Determining the Price of Young Coconut Ice in the Long Beach Tourism Area, Bengkulu City, Islamic Economic Perspective

By Lova Fita Loka, NIM 1811130084

The purpose of this study was to find out 1) The Mechanism of Determining the Price of Young Coconut Ice in the Long Beach Tourism Area, Bengkulu City. 2) The Mechanism of Determining the Price of Young Coconut Ice in the Long Beach Tourism Area of Bengkulu City from an Islamic Economic Perspective. This study uses a qualitative approach with a descriptive method. Informants will be taken using a purposive sampling technique. Based on the results of the research that the authors have described, it can be concluded that the pricing mechanism of young coconut ice in the Pantai Panjang tourist area of Bengkulu City is not appropriate, there are still many sellers who set prices according to their own wishes and are not balanced with the considerations made by sellers of young coconut ice. The determination of the price of young coconut ice in the Pantai Panjang tourist area, Bengkulu City is done for the benefit of the seller because the price is raised to people who are considered to have a lot of money and are detrimental to buyers so that many buyers are disappointed with inappropriate prices.

Keywords: *Pricing, Young Coconut Ice, Islamic Economy*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan syukur penulis atas kehadiran Allah SWT atas rahmat, taufik dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam”**. Untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno (UINFAS) Bengkulu.

Shalawat dan salam selalu tercurahkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk menuju jalan yang benar sesuai syariat Islam.

Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan study jenjang Strata I (SI) Jurusan Ekonomi Syariah (EKIS), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno (UINFAS) Bengkulu.

Penulis juga menyadari tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka Skripsi ini tidak mungkin terlaksana. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. DR. KH. Zulkarnain Dali, M. Pd selaku Rektor UINFAS Bengkulu.
2. Dr. H. Supardi, M.A, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno (UINFAS) Bengkulu
3. Yenti Sumarni, M.M Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS).

4. Dosen pembimbing I Dr. Nurul Hak, M.A dan pembimbing II Ibu Amimah Oktarina, M.E yang telah sabar memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan untuk menyelesaikan Skripsi ini.
5. Kedua orang tuaku tercinta yang selalu mensupport serta memberikan do'a, semangat, dan kasih sayang yang luar biasa.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu yang telah memberikan ilmunya.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan Skripsi ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan maka dari itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak, demi perbaikan Skripsi ini dimasa yang akan datang. Penulis juga berharap semoga karya ini dapat memberi manfaat bagi penulis khususnya serta para pembaca pada umumnya.

Bengkulu, Mei 2022M
Rabiul Akhir 1443 H
Penulis

Lova Fita Loka
NIM. 1811130084

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iii |
| MOTTO | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| ABSTRAK | vi |
| ABSTRACT | vii |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiii |

BAB 1 PENDAHULUAN

| | |
|--------------------------------|----|
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 6 |
| C. Tujuan Penelitian | 6 |
| D. Kegunaan Penelitian | 7 |
| E. Penelitian Terdahulu | 7 |
| F. Metode Penelitian | 10 |
| G. Sistematika Penulisan | 14 |

BAB II KAJIAN TEORI

| | |
|---|----|
| A. Penetapan Harga Dalam Islam | 18 |
| 1. Pengertian Harga | 18 |
| 2. Penetapan Harga | 20 |
| 3. Penetapan Harga Dalam Islam | 22 |
| B. Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam | 28 |
| 1. Definisi Jual Beli Dalam Islam | 28 |
| 2. Jual Beli Dalam Tinjauan Ekonomi Islam | 29 |
| 3. Rukun Jual Beli Dalam Islam | 32 |
| 4. Syarat Jual Beli Dalam Islam | 34 |
| 5. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam | 38 |

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

| | |
|--|----|
| A. Profil Pantai Panjang Kota Bengkulu | 42 |
|--|----|

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| A. Hasil Penelitian | |
| 1. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu | 46 |
| 2. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam..... | 52 |

| | |
|--|----|
| B. Pembahasan | 56 |
| 1. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu | 56 |
| 2. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam | 57 |

BAB V PENUTUP

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 63 |
| B. Saran | 64 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ukuran yang sering digunakan untuk menilai sukses tidaknya suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan tersebut, sedangkan laba sangat dipengaruhi tiga faktor yang mempunyai hubungan timbal balik satu sama lain, yaitu biaya, volume produksi, dan harga¹. Secara sederhana, perencanaan laba merupakan taksiran mengenai penghasilan, biaya dan laba yang dalam penyusunannya didasarkan pada analisa-analisa terhadap penghasilan dan biaya perusahaan di masa yang lalu dengan memperhatikan kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Laba terbentuk setelah mempertemukan antara penghasilan dengan biaya yang diperlukan untuk memperoleh penghasilan tersebut².

¹Tjip1ono, Fandy dkk. *Pemasaran Mekanismek*, (Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2008),h.153

²Hasan, Ali. *Marketing dan kasus-kasus pilihan* cetakan 1, (Yogyakarta : CAPS, 2014),h.45

Pimpinan perusahaan sering dihadapkan pada suatu masalah dalam mengambil suatu keputusan yang kaitannya dengan pencapaian laba perusahaan. Sebelum keputusan tersebut ditetapkan, maka berbagai faktor yang mempengaruhi dan beberapa alternatif pilihan harus dirumuskan sebagai dasar pertimbangan. Untuk itu pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan harus mampu menentukan prioritas dari sejumlah pilihan dengan menggunakan kebijaksanaan yang relevan, rasional dan sistematis. Pengaruh

pimpinan yang tidak terlampau sulit, namun dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan adalah melalui pengaruh penetapan harga³. Dengan pengaruh penetapan harga akan memberikan gambaran pada batas tertentu dari hasil penjualan yang dapat memberikan keuntungan yang optimal. Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan akan mengeluarkan berbagai biaya produksi, mulai dari biaya

³FahmiIrham, *Analisis Laporan Keuangan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.99

bahan, biaya upah dan biaya pengepakan serta biaya produksi tak langsung lainnya.

Berdasarkan jumlah biaya produksi tersebut, maka dapat ditetapkan mengenai penetapan harga jualnya. Demikian pentingnya penetapan harga jual ini hingga disemua disiplin ilmu manajemen marketing, manajemen akuntansi, manajemen produksi, manajemen keuangan, anggaran perusahaan dan sebagainya mendapat perhatian yang cukup besar. Adapun dalam situasi sekarang ini perusahaan tidak hanya menghadapi masalah biaya dalam kelangsungan hidup perusahaan, tetapi perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain dengan produk yang sejenis.⁴

Pemasaran di dalam perusahaan memegang peranan penting terutama dalam usaha untuk mencapai tingkat penjualan produk yang diharapkan⁵. Berkaitan dengan hal di

⁴Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Prenada Media, 2013), h. 165

⁵Ali Hasan, *Marketing dan kasus-kasus pilihan* cetakan 1, (Yogyakarta : CAPS, 2014), h.329

atas, mekanisme penetapan harga merupakan salah satu sarana yang penting untuk meningkatkan volume penjualan.⁶

Harga merupakan elemen penting dalam mekanisme penetapan harga dan harus senantiasa dilihat dalam hubungannya dengan mekanisme penetapan harga. Harga berinteraksi dengan seluruh elemen lainnya dalam bauran pemasaran untuk menentukan efektivitas dari setiap elemen dan keseluruhan elemen. Tujuan yang menuntun mekanisme penetapan harga haruslah merupakan bagian dari tujuan yang menuntun mekanisme penetapan harga secara keseluruhan. Oleh karena itu tidaklah benar bila harga dipandang sebagai elemen yang mandiri dari bauran pemasaran, karena harga itu sendiri adalah elemen sentral dalam bauran pemasaran⁷.

Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk

⁶Sondang Siagian. *Manajemen Mekanisme* (Jakarta : Bumi Aksara, 2014), h. 101

⁷Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 12*, (PT. Macanan jaya cemerlang, 2019), h.320

barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atas penggunaan suatu barang atau jasa. Pengertian ini sejalan dengan konsep pertukaran (*exchange*) dalam pemasaran. Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan⁸.

Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang dijual. Selain itu secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena itu penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan mekanisme penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap usaha.⁹

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah penetapan harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan .

⁸ Kasmir dan Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Prenada Media, 2013), h.165

⁹ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 21

Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak. Hal ini sesuai dengan al-Qur'an Surat an-Nisa' ayat 29 yang artinya:

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh

dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”(QS: An-Nisa’: 29)

Es kelapa muda merupakan salah satu es yang diminati dan dapat dinikmati oleh pengunjung wisata Pantai panjang Bengkulu. Pantai Panjang merupakan wisata yang ramai pengunjung. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu terdapat banyak kuliner baik itu makanan dan minuman termasuk penjual es kelapa muda. Terdapat permasalahan mengenai pentapan harga yang dilakukan sebagian penjual es kelapa muda dimana adanya perbedaan harga yang diberikan kepada pembeli. Misalnya antara pembeli yang menggunakan sepeda motor dan menggunakan mobil diberikan harga yang berbeda. Menurut penjual es hal tersebut memang sengaja dilakukan agar mendapat keuntungan yang lebih. Keterangan dari Ani salah satu pembeli yang pernah merasakan perbedaan harga tersebut ketika ia datang sendiri menggunakan sepeda motor harga yang diberikan berbeda dengan ketika ia membeli

bersama keluarga ketika akan membeli keluar dari mobil. Harga es kelapa muda jika ia membeli menggunakan sepeda motor adalah sepuluh ribu sedangkan jika ia membeli dengan mengendarai mobil maka harga kelapa muda naik menjadi lima belas ribu.¹⁰

Permasalahan di atas, perlu dikaji dalam perspektif ekonomi Islam dikarenakan dalam ekonomi Islam tidak mengajarkan kecurangan dalam menetapkan harga. Harga harus ditetapkan sebagaimana mestinya, tidak ada unsur penipuan.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

¹⁰Ani , Pembeli Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 15 Desember 2021

1. Bagaimana mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu?
2. Bagaimana mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu
2. Untuk mengetahui mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Dapat memberikan masukan-masukan yang bermanfaat dan sebagai bahan evaluasi guna mengambil kebijakan-

kebijakan yang berkaitan dengan penetapan harga dalam Islam

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Peneliti, Sebagai sarana untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan melatih membuat laporan di bidang penelitian
- b. Bagi Penjual sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik usaha perspektif ekonomi Islam, dalam menetapkan mekanisme atau kebijakan yang saling menguntungkan tetapi tidak melenceng dari syariat Islam
- c. Bagi Pembeli, dapat menjadi acuan dalam pembelian berdasarkan harga dalam Islam

E. Penelitian Terdahulu

Pertama, Penelitian yang dilakukan Rahma Juliani, yang berjudul “*Mekanisme penetapan harga Pada Toko Kue Dan Roti Matahari Bengkulu (Perspektif Ekonomi Islam)*”, Pendekatan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Informan penelitian ini sebanyak 4 orang yaitu pemilik usaha

dan karyawannya. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa kegiatan pemasaran pada Toko Kue dan Roti Matahari Bengkulu belum sepenuhnya memenuhi kriteria Ekonomi Islam yang baik, namun produknya mampu menjawab kebutuhan konsumen dalam hal pangan (makanan ringan).¹¹

Kedua, penelitian dilakukan oleh Syaiful Syam dengan judul Analisis Mekanisme penetapan harga untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Cair pada GAPOKTAN Sipakainge. Penelitian mengenai Analisis Mekanisme penetapan harga untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Cair pada GAPOKTAN Sipakainge ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2013 bertempat di Desa Patalassang, Kecamatan Sinjai Timur, Kabupaten Sinjai. Jenis Penelitian adalah penelitian deskriptif. Populasi penelitian adalah pakar baik produsen, konsumen maupun pihak pemerintah yang mempunyai wawasan tentang pemasaran pupuk organik cair, pengambilan sampel dilakukan dengan

¹¹Juliani Rahma, "*Mekanisme penetapan harga pada toko Kue dan roti matahari Bengkulu*" (Skripsi, Ekonomi Syariah, Fakultas syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2013).

teknik purposive dalam menentukan Responden Pakar yang totalnya terdiri dari 5 orang. Data yang diperoleh adalah data kualitatif dan kuantitatif hasil wawancara Responden Pakar yang kemudian dianalisis dengan menggunakan metode analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa alternatif mekanisme penetapan harga yang tepat untuk meningkatkan penjualan Pupuk Organik Cair pada GAPOKTAN Sipakainge adalah mekanisme WO (mekanisme meminimalkan kelemahan organisasi sehingga dapat merebut peluang). Mekanisme yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mekanisme *turn around*. Dalam hal ini kelemahan organisasi perlu diperbaiki untuk memperoleh peluang yang besar.¹²

Penelitian dilakukan oleh Bayu Dengan Judul Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Taman Pintar Yogyakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang digunakan untuk menentukan harga jual produk yang

¹²Syaiful Syam, "Analisis Mekanisme penetapan harga untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Cair pada GAPOKTAN Sipakainge" (*Skripsi*, Ekonomi Manajemen Universitas Hassanudin Masakssar, 2012)

diterapkan pada Taman Pitar Yogyakarta adalah sebagai berikut: (1) Sasaran dalam penetapan harga Taman Pitar Yogyakarta adalah berorientasi pada penjualan yaitu berusaha agar penjualan dapat meningkat dan memperkuat posisi pasar, selain itu Taman Pitar Yogyakarta juga berorientasi pada status quo yaitu menangkalkan pesaing, dalam hal ini harga yang ditetapkan lebih rendah dari pesaing. (2) Tujuan penetapan harga dari Taman Pitar Yogyakarta adalah unggul dalam bagian pasar yaitu perusahaan berusaha keras agar bagian dari pasarnya menjadi yang terbesar, sehingga *market share* yang dimiliki pun akan tinggi. (3) Target Pasar yang dibidik oleh Taman Pitar Yogyakarta adalah semua segmen dan semua kalangan. (4) Mekanisme penetapan harga yang digunakan adalah mekanisme penetrasi, yaitu memberikan harga awal yang rendah untuk mencapai pasar masal secara cepat¹³.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Roydengon dengan judul *Analisa Metode Dan Mekanisme Penetapan Harga Di Pt. Sagateknindo Sejati Dalam Meningkatkan Volume Penjualan*

¹³Bayu, "Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Taman Pintar Yogyakarta" (*Skripsi*. Manajemen, Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2014)

Dari penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga di PT. Saga Teknindo Sejati adalah faktor internal (tujuan perusahaan dan biaya) dan faktor eksternal (persaingan). Metode penetapan harga yang digunakan adalah *markup pricing* dan metode harga berbasis persaingan, sedangkan mekanisme yang dilakukannya itu mekanisme penetapan harga fleksibel dan harga tunggal. Mengenai pengaruhnya terhadap volume penjualan, harga mempunyai pengaruh yang signifikan, dimana datanya diolah dengan menggunakan program SPSS. Dari kesimpulan tersebut, saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah agar perusahaan lebih memperhatikan faktor internal dan faktor eksternal dalam menetapkan harga serta metode dan mekanisme penetapan harga yang telah digunakan agar dipertahankan, karena sudah cukup baik dalam menghadapi persaingan yang terjadi. Pada akhirnya hasil penelitian tersebut diharapkan dapat memberi

informasi yang akurat bagi manajemen sehingga dapat berguna dalam proses pengambilan keputusan¹⁴.

Dalam jurnal internasional karya Valérie Mathieu dengan judul “Mekanisme layanan dalam sektor manufaktur: manfaat, biaya, dan kemitraan”. Penelitian ini mengembangkan tipologi manuver layanan yang dicapai oleh perusahaan manufaktur. Tipologi ini didasarkan pada dua dimensi: kekhususan layanan (dipecah menjadi layanan pelanggan, layanan produk dan layanan sebagai produk) dan intensitas organisasi (taktis, mekanisme atau budaya). Penelitian ini meninjau manfaat dan biaya yang terkait dengan manuver layanan dan membahas interaksi mereka dengan tipologi. Opsi kolaboratif diusulkan sebagai mekanisme asli untuk mendukung proses yang menantang dalam mengimplementasikan manuver layanan, dan biaya

¹⁴Roy, “Analisa Metode Dan Mekanisme Penetapan Harga Di PT. Sagateknindo Sejati Dalam Meningkatkan Volume Penjualan”, (*Jurnal Manajemen, Ekonomi, Universitas Bina Nusantara Yogyakarta*, 2013 Vol 3 No 2 Tahun 2013)

untuk menjalankan opsi ini dikembangkan berdasarkan tipologi.¹⁵

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

| No | Nama Peneliti | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|-----------|-------------------------|---|---|---|
| 1. | Rahma Juliani (2013) | Mekanisme penetapan harga Pada Toko Kue Dan Roti Matahari Bengkulu (Perspektif Ekonomi Islam) | Persamaan penelitian terdahulu dengan yang penulis teliti saat ini adalah sama-sama meneliti tentang mekanisme penetapan harga perspektif ekonomi islam | Yang membedakan adalah penelitian terdahulu meneliti toko kue dan roti matahari sedangkan Peneliti melakukan penelitian es kelapa muda |
| 2. | Syaiful Syam (2012) | Analisis Mekanisme penetapan harga untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Cair pada GAPOKTAN Sipakainge | Persamaan penelitian terdahulu dengan yang penulis teliti saat ini adalah sama-sama meneliti tentang mekanisme penetapan harga | Yang membedakan adalah perspektif dimana penelitian terdahulu tidak menggunakan perspektif ekonomi islam sedangkan yang dilakukan oleh peneliti menggunakan persperktif ekonomi islam |

¹⁵ValérieMathieu, strategi layanan dalam sektor manufaktur: manfaat, biaya, dan kemitraan.

| | | | | |
|-----------|----------------|---|--|---|
| 3. | Bayu (2014) | Analisis Mekanisme Penetapan Harga Pada Taman Pintar Yogyakarta | Persamaan penelitian terdahulu dengan yang penulis teliti saat ini adalah sama-sama meneliti tentang mekanisme penetapan harga | Yang membedakan adalah perspektif dimana penelitian terdahulu tidak menggunakan perspektif ekonomi islam sedangkan yang dilakukan oleh peneliti memakai perspektif ekonomi islam dan penelitian terdahulu dilakukan Di Taman Pintar Yogyakarta sedangkan peneliti menggunakan lokasi pantai panjang untuk lokasi penelitian |
| No | | | Persamaan | Perbedaan |
| 4. | Roy (2013) | Analisa Metode Dan Mekanisme Penetapan Harga Di PT. Sagateknindo Sejati Dalam Meningkatkan Volume Penjualan | Persamaan penelitian terdahulu dengan yang penulis teliti saat ini adalah sama-sama meneliti tentang mekanisme penetapan harga | Yang membedakan adalah penelitian terdahulu tidak memakai perspektif ekonomi islam sedangkan peneliti memakai perspektif ekonomi islam dan penelitian terdahulu meneliti di PT sagateknindo sedangkan peneliti berlokasi pada wisata pantai panjang |

| | | | | |
|----|------------------------|--|--|---|
| 5. | Valerie Mathieu (2014) | Mekanisme layanan dalam sektor manufaktur: manfaat, biaya, dan kemitraan | Persamaan penelitian terdahulu dengan yang penulis teliti saat ini adalah sama-sama meneliti tentang mekanisme | Yang membedakan adalah penelitian terdahulu mengembangkan tipologi manuver layanan yang dicapai oleh perusahaan manufaktur sedangkan peneliti meneliti mekanisme penetapan harga es kelapa muda |
|----|------------------------|--|--|---|

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Metode deskriptif adalah metode yang dilakukan untuk menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya¹⁶. Dalam penelitian ini metode deskriptif digunakan untuk memperoleh deskripsi tentang mekanisme penetapan harga es kelapa

¹⁶Sukardi. *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2019), h.78

muda di kawasan wisata pantai panjang kota bengkulu perspektif ekonomi islam.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu untuk melakukan penelitian ini dilakukan dari bulan Agustus sampai Januari 2022. Penelitian ini dilakukan di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu sebagai lokasi penelitian. Alasan penulis melakukan penelitian di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu ialah karena pengunjung ramai, banyak juga peminat es kelapa muda dan karena banyaknya pengunjung sehingga terdapat masalah dalam penetapan harga yang dilakukan oleh penjual yang tidak sesuai dengan ekonomi Islam.

3. Informan Penelitian

Teknik penentuan Informan dengan *purposive sampling*, kriteria penjual yang bekerja lebih dari 3 tahun, dan penjual aktif serta penjual khusus berjual es kelapa muda. 6 orang penjual es kelapa muda dan 3 orang embeli es kelapa muda.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber dan berbagai cara.¹⁷ Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu:

a. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer yaitu data hasil wawancara dari 6 orang pelaku usaha dan 3 orang pembeli. Sehingga data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara lapangan oleh peneliti.

2. Data Sekunder

Data sekunder penelitian ini diperoleh secara tidak langsung seperti dalam bentuk dokumen-dokumen seperti buku-buku dan referensi tentang mekanisme penetapan harga.

¹⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung Alfabeta, 2015), h. 53-54

b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis akan mengumpulkan data dengan memperoleh dua sumber data. Teknik dilakukan dengan:

1. Observasi

“Nasution menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan”.¹⁸ Dalam penelitian ini observasi yang dilakukan penulis yaitu pengamatan secara langsung tentang mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh penjual es kelapa muda.

2. Wawancara

“Esterberg mendefinisikan wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu”.¹⁹

¹⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif...*,h. 64

¹⁹ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif...*,h.72

Dalam hal ini penulis memperoleh data yang diperlukan dengan tanya jawab dan bertatap muka secara langsung, antara pewawancara dengan responden dan menggunakan alat-alat sebagai bahan untuk *interview guide* (panduan wawancara) yakni menggunakan Perekam suara Hp, Kamera Alat tulis, buku dan pena

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh kegiatan. Kegiatan dokumentasi pada penelitian digunakan untuk mendapatkan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Adapun proses pengumpulan data yang dilakukan mengadopsi dan mengembangkan pola interaktif yang

dikembangkan oleh Milles dan Hiberman yaitu dengan langkah-langkah sebagai berikut:²⁰

- a. Reduksi Data, proses penggabungan dan penyeragaman dari segala bentuk data yang di peroleh menjadi satu bentuk tulisan yang akan dianalisis.
- b. Penyajian Data, yakni data yang telah diperoleh disajikan dalam bentuk daftar kategori setiap data yang didapat dengan bentuk naratif.
- c. Penarikan Kesimpulan, yakni proses lanjutan dari reduksi data dan penyajian data. Data yang disimpulkan berpeluang untuk menerima masukan, penarikan kesimpulan sementara, masih dapat diuji dengan data lapangan.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan oleh penulis skripsi ini adalah sebagai berikut :

²⁰Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif..., h. 91

BAB I Pendahuluan : Pendahuluan dalam bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah yaitu bagian yang menjelaskan alasan-alasan mengapa penelitian penting untuk dilakukan. Dilanjutkan dengan merumuskan masalah, kemudian merumuskan tujuan penelitian sehingga masalah dapat dipecahkan, memaparkan manfaat, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teori : Kajian teori menguraikan teori yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti dan juga sebagai sumber informasi dan referensi.

BAB III Gambaran Umum Objek Penelitian : berisi gambaran umum objek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan. Gambaran umum objek penelitian merupakan penyajian informasi mengenai objek penelitian.

BAB IV Hasil dan Pembahasan : berisi hasil penelitian merupakan penjelasan penyajian data hasil penelitian yang sudah diolah yang disajikan dalam bentuk tabel atau grafik. Penyajian data ini disertai dengan penjelasan secara deskriptif, sehingga dapat memperjelas sajian tabel atau grafik tersebut.

BAB V Kesimpulan : berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan penyajian secara singkat apa yang diperoleh dari pembahasan serta menjawab rumusan masalah dan saran merupakan anjuran yang diberikan penulis kepada pihak yang berkepentingan terhadap hasil penelitian dan berperan bagi penulis selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penetapan Harga Dalam Islam

1. Pengertian Harga

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli. Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang. Penetapan harga yang dilakukan penjual atau pedagang akan mempengaruhi pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika

keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran.²¹

Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang. Penetapan harga yang dilakukan penjual atau pedagang akan mempengaruhi pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran. Dalam menetapkan harga jual dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti

1) Penetapan harga jual oleh pasar yang artinya penjual tidak dapat mengontrol harga yang dilempar dipasaran. Harga ditentukan oleh mekanisme penawaran dan permintaan dalam keadaan seperti ini penjual tidak dapat menetapkan harga jual yang diinginkan.

²¹Soemarsono, *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jual*, (Jakarta: Rieneka Cipta, 2013), h.17

2) Penetapan harga jual yang dilakukan oleh pemerintah, artinya pemerintah berwenang menetapkan harga barang dan jasa terutama menyangkut masyarakat umum. Perusahaan tidak dapat menetapkan harga jual barang sesuai kehendaknya.

3) Penetapan harga jual yang dicontoh oleh penjual oleh perusahaan, maksudnya harga ditetapkan sendiri oleh perusahaan. Penjual menetapkan harga dan pembeli boleh memilih, membeli atau tidak. Harga ditetapkan oleh keputusan atau kebijaksanaan dalam perusahaan.

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. Dalam penjualan islami, baik yang bersifat barang maupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan

pokok bagi pasar islam yang bersih, Larangan menjual atau memperdagangkan barang-barang yang diharamkan Bersikap benar, amanah dan jujur. Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba. Menerapkan kasih sayang. Menegakkan toleransi dan keadilan Ajaran islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna merupakan resultan dari kekuatan yang bersifat massal, yaitu merupakan fenomenal alamiyah. Pasar yang bersaing sempurna menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli. Oleh karena itu, islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

Menurut Ibnu Taimiyah naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar. Karena itu,

jika permintaan terhadap barang meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik. Begitu pula sebaliknya. Kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin juga tindakan yang tidak adil.

2. Penetapan Harga

Penetapan harga adalah suatu mekanisme yang menjadi kunci dalam perusahaan sebagai bentuk konsentrasi dari deregulasi, dan persaingan pasar secara global yang semakin ketat.²² Berikut ini merupakan tujuan dari penetapan harga yang memiliki sifat ekonomis dan non ekonomis yaitu:²³

a. Memaksimalkan penjualan dan penetrasi pasar

Hal yang dilakukan agar mampu menarik perhatian konsumen yang menjadi target pasar, maka perusahaan perlu dan harus melakukan penetapan harga yang rendah. Dengan harga yang rendah ini,

²²David, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. (Bandung: Alfabeta, 2019), h. 34

²³Tjiptono, et. al, *Mekanisme Pemasaran, Edisi 3*, (Yogyakarta: Andi, 2018), h. 67

akan menjadi pendorong dalam meningkatkan permintaan yang datang pesaing.

b. Mempertahankan kualitas pelayanan

Hal yang dilakukan dalam menjaga target pasar dari pesaing bisnis maka perlu suatu teknik yaitu teknik menyesuaikan harga menjadi lebih murah dibandingkan dengan pesaing. Karena penurunan harga ini akan membuat konsumen tetap setia dengan produk yang ditawarkan.

c. Mendapatkan atau memaksimal keuntungan

Apabila suatu perusahaan sudah mencapai tahapan dalam penetapan harga suatu produk maka dalam memperhitungkan tingkat keuntungan yang ingin diperoleh. Dan jika margin keuntungan yang ingin dicapai akan semakin meningkat maka harga yang akan ditetapkan untuk ditawarkan kepada konsumen pun akan menjadi tinggi Hal yang dilakukan dalam menjaga target pasar dari pesaing bisnis maka perlu suatu teknik yaitu teknik menyesuaikan harga menjadi

lebih murah dibandingkan dengan pesaing. Karena penurunan harga ini akan membuat konsumen tetap setia dengan produk yang ditawarkan.

3. Penetapan Harga Dalam Islam

Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah SAW ke Madinah, maka beliau menjadi pengawas pasar (muhtasib). Pada saat itu, mekanisme pasar²⁴ sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami.

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

²⁴Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kencana Prenadamedia Grup, 2014), h. 201

ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain., mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Kattab.²⁵

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*). Hal ini sesuai dengan al-Qur'an Surat an-Nisa' ayat 29 yang artinya:

²⁵Idri. *Hadits Ekonomi Dalam Perspektif Hadits Nabi*. (Jakarta: Prenada Media Group. 2015), h. 336

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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

2. Berdasarkan persaingan sehat (*fair competition*).
 Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ihtikar) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.
3. Kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan

berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.

4. Keterbukaan (*transparancy*) serta keadilan (*justice*). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.

Dasar dari pengembangan ekonomi mikro tidak akan pernah lepas dari permasalahan penetapan harga yang dilatarbelakangi dari suatu proses mekanisme pasar. Sedangkan mekanisme pasar sendiri terbentuk karena adanya perpaduan antara teori permintaan dan teori penawaran yang menjadi dasar dari pembentukan ilmu ekonomi yang lebih luas. Dalam perjalanan perkembangan ekonomi Islam, ilmuan muslim telah

memberikan perhatian khusus terhadap penetapan harga antara lain:²⁶

a. Abu Yusuf

Tercatat pada sejarah, tokoh muslim pertama yang menyinggung tentang mekanisme pasar dan harga, ialah Abu Yusuf yang memperhatikan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan. Pada saat itu beliau melihat adanya suatu fenomena bila terjadi kelangkaan maka harga akan naik sedangkan pada saat barang tersebut melimpah, maka harga cenderung untuk turun atau lebih rendah. Hal ini bila terfikirkan dalam logika kita adalah hal yang lumrah adanya, namun Abu Yusuf menyangkal pendapat umum mengenai hubungan terbalik antara persediaan dan harga, karena dalam kenyataannya tidak selalu terjadi. “Kadang-kadang makanan berlimpah, tetapi mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetapi murah” disini ia menjelaskan

²⁶ Fuad, M dkk. *Pengantar Bisnis*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Cet.ke-3. 2013), h.162.

bahwa harga tidak bergantung pada permintaan saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan penawaran.

Peningkatan ataupun penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan peningkatan atau penurunan permintaan. Ia mengatakan bahwa “Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan karena kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah.”²⁷

Menurut beberapa pengamat, ucapan Abu Yusuf dikatakan sebagai hasil penelitiannya pada masa itu, yaitu keberadaan yang bersamaan antara melimpahnya barang dan tingginya harga serta kelangkaan barang dan harga rendah. Saat itu pula Abu Yusuf menentang

²⁷Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: IIT Indonesia, 2016), h. 151

penguasa menetapkan harga pada analisis nya dalam konsep pengendalian harga (tas“ir).²⁸

Yang melandasi konsep ini adalah hadist Rasulullah Saw. “Pada masa Rasulullah Saw., harga-harga melambung tinggi. Para sahabat mengadu kepada Rasulullah dan memintanya agar melakukan penetapan harga. Rasulullah Saw. Bersabda, tinggi rendah nya harga barang merupakan bagian dari ketentuan Allah, kita tidak bisa mencampuri urusan dan ketetapan-Nya.” Dalam hal ini penguasa pada umum nya dalam memecahkan masalah kenaikan harga dengan menambah suplai bahan makanan dan menghindari kontrol harga. Islam menginginkan pasar yang bersih dari praktik ikhtikar, monopoli dan praktik korup dan membiarkan harga terbentuk atas kekuatan permintaan dan penawaran.²⁹

²⁸ Rewoldt, dkk. *Mekanisme Harga dalam Pemasaran*,(Jakarta: Rineka Cipta. cet.ke-3. 2012). h.29.

²⁹Safiudin Shidik, *Hukum Islam Tentang Berbagai Persoalan Kontemporer*, (Jakarta: PT. Intimedia Cipta Nusantara, cet.ke-1, 2014), h.379

b. Al-Ghazali Imam

Al Ghazali dalam karyanya kitab Ihya Ulumuddin banyak membahas topik-topik ekonomi, termasuk kekuatan permintaan dan penawaran dalam mempengaruhi harga. Dalam penjelasannya tentang proses terbentuknya suatu pasar ia menyatakan, Dapat saja petani hidup dimana alat-alat pertanian tidak tersedia. Sebaliknya, pandai besi dan tukang kayu hidup dimana lahan pertanian tidak ada. Namun, secara alami mereka akan saling memenuhi kebutuhan masing-masing. Dapat saja terjadi tukang kayu membutuhkan makanan, tetapi petani tidak membutuhkan alat-alat tersebut. Keadaan ini menimbulkan masalah. Oleh karena itu, secara alami pula orang akan terdorong untuk menyediakan tempat penyimpanan alat-alat disatu

pihak, dan penyimpanan hasil pertanian dipihak lain.³⁰

Tempat inilah yang kemudian didatangi pembeli sesuai kebutuhannya masing-masing sehingga terbentuklah pasar. Petani, tukang kayu, dan pandai besi tidak dapat langsung melakukan barter juga terdorong pergi ke pasar ini. Bila di pasar juga tidak ditemukan orang yang mau melakukan barter, maka ia akan menjual kepada pedagang dengan harga yang relatif murah, untuk kemudian disimpan sebagai persediaan. Pedagang kemudian menjualnya dengan suatu tingkat keuntungan. Hal ini berlaku untuk setiap jenis barang.³¹

Dari pernyataan tersebut, Al-Ghazali menyadari kesulitan yang timbul akibat sistem barter yang dalam istilah ekonomi modern disebut

³⁰ Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: CV. Adipura, 2012). h.26.

³¹ Charles W. Lamb dkk., *Pemasaran*, (Jakarta: Salemba Empat, 2015), h.268.

double coincidence, dan karena itu diperlukan suatu pasar. Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa mencari keuntungan merupakan motif utama dalam perdagangan. Namun, ia memberikan banyak penekanan kepada etika dalam bisnis, dimana etika ini diturunkan dari nilai-nilai Islam. Keuntungan yang sesungguhnya adalah keuntungan yang akan diperoleh di akhirat kelak.

29 Bentuk kurva permintaan yang berlereng negatif dan bentuk kurva penawaran yang berlereng positif telah mendapat perhatian yang jelas dari Al-Ghazali, meskipun tidak dinyatakan secara eksplisit. Ia menyatakan, “jika petani tidak mendapatkan pembeli dan barangnya, maka ia akan menjual barangnya dengan harga murah.” Yang lebih menarik, konsep yang sekarang kita sebut elastisitas permintaan ternyata telah dipahami oleh Al-Ghazali. Hal ini tampak jelas dari perkataannya bahwa mengurangi margin

keuntungan dengan menjual harga yang lebih murah akan meningkatkan volume penjualan, dan ini pada gilirannya akan meningkatkan keuntungan.³²

B. Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam

1. Definisi Jual Beli Dalam Islam

Jual beli merupakan rangkaian kata yang terdiri dari kata jual dan beli. Kata jual beli dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* bermakna yakni persetujuan yang saling mengikat antara penjual yaitu sebagai pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.³³

Jual beli menurut bahasa artinya pertukaran atau saling menukar. Dalam bahasa Arab kata jual (*al-bay'*) dan kata beli (*al-syira'*) dimana dua kata tersebut mempunyai arti yang berlawanan, namun orang-orang Arab biasanya menggunakan kata jual

³² Adiwarman Karim. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2013), h. 146.

³³ Alwi, Hasan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 2017), h. 98

beli dengan satu kata yaitu *al-bay'*.³⁴ Dengan demikian kata *al-bay'* berarti jual dan sekaligus juga berarti kata beli.³⁵ Yang mana menurut bahasa *al-bay'* berarti menukarkan sesuatu benda dengan benda lain.

Sedangkan menurut terminologi (istilah), yang dimaksud dengan jual beli adalah memberikan hak milik suatu benda dengan cara menukarkan berdasarkan ketentuan syara atau memberikan kemanfaatna sesuatu benda yang dibolehkan dengan cara mengekalkan dengan harga benda tersebut. Sedangkan pengertian *bay'* menurut para ulama adalah sebagai berikut.³⁶

Menurut Ulama Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hambali, menurut mereka pengertian jual beli adalah “*saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan*”.

³⁴ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fikih* (Bogor: Kencana, 2013), h. 192.

³⁵ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h.113

³⁶ Muhammad bin Qasim al Ghizzi, ahli bahasa Ibnu Zuhri, *Fathjul Qaribil Mujib* (Bandung: Trigenda Karya, 2015), h. 174

Beberapa pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwasannya jual beli adalah suatu perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan cara suka rela sehingga keduanya dapat saling menguntungkan dan tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan.

2. Jual Beli Dalam Tinjauan Ekonomi Islam

a. Dasar Al-quran

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antar sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-Qur'an dan sunah Rasulullah SAW. Terdapat sejumlah ayat al-Qur'an yang membicarakan tentang halalnya jual beli, diantaranya:

Dalam al-Qur'an Allah berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

“...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”(al-Baqarah/2: 275)³⁷

Firman Allah SWT:

³⁷ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan...*, h. 201

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ۗ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu...(al-Baqarah/2: 198)

Firman Allah SWT:

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: “...Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu...” (an-Nisa/4: 29)³⁸

Pada ayat-ayat di atas dijelaskan bahwa Allah SWT dengan jelas menghalalkan praktek jual beli dengan segala aturan-aturannya dan secara tegas mengharamkan riba. Karena riba akan mendidik manusia untuk mendapatkan harta dengan cara mudah tanpa kerja keras, sedangkan jual beli mendidik manusia agar selalu berkarya untuk menghasilkan sesuatu.³⁹

³⁸ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan...*, h. 243

³⁹ Ade Dedi Rohayana, *Ilmu Qawaid Fiqhiyah: Kaidah-Kaidah Hukum Islam*. (Jakarta: Gaya Media Utama, 2018), h. 79

b. Hadist

Dalam Sabda Rasulullah SAW disebutkan yang artinya:

“Nabi Muhammad SAW. Pernah ditanya: apakah profesi yang paling baik? Rasulullah menjawab: “Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual-beli yang diberkati”

c. Qawa'id

1. Ekonomi Asal Jual Beli Adalah Mubah Kaidah menyatakan:

الأَصْلُ فِي الشَّرْطِ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْحَلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ
Artinya: “Ekonomi asal dalam muamalah adalah halal dan mubah”

2. Kaidah Kedua, Akad Dinilai Sah dengan Cara Apapun yang Menunjukkan Keridhaan

Kaidah menyatakan,

الأَصْلُ فِي الْعَقْدِ رِضَى الْمُنْعَاقِدِ بَيْنَ وَتَنْجِزُهُ مَا التَّرْمَاهُ بِاتِّعَاقٍ

Artinya: “Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan Kedua belah pihak yang

Berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang dilakukan”

3. Kaidah Terkait keridhaan dalam transaksi

Kaidah menyatakan,

إِذَا بَطَلَ الشَّيْءُ بَطَلَ مَا فِي ضَمْنِهِ

Artinya: “Apabila sesuatu akad batal, maka batal pula yang ada dalam tanggungannya.””

4. Kaidah terkait kemaslahatan

Kaidah menyatakan,

كُلُّ شَرْطٍ كَانَ مِنْ مَصْلَحَةِ الْعَقْدِ أَوْ مِنْ مُقْتَضَاهُ فَهُوَ جَائِزٌ

Artinya: “Setiap syarat untuk kemaslahatan akad atau diperlukan oleh akad tersebut, maka syarat tersebut dibolehkan”⁴⁰

3. Rukun Jual Beli Dalam Islam

Sebagai suatu akad, jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli itu dapat

⁴⁰ Ade Dedi Rohayana, *Ilmu Qawaid Fiqhiyah: Kaidah-Kaidah Hukum Islam*. (Jakarta: Gaya Media Utama, 2018), h. 79

dikatakan sah oleh *syara'*. Dalam melaksanakan rukun jual beli, terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dan jumhur ulama.

Menurut ulama Hanafiyah seperti dikutip Ahmad Wardi Muslich, rukun jual beli yaitu adanya *ijab* dan *qabul* saja yang menunjukkan sikap saling tukar-menukar, atau saling memberi. *Ijab qabul* adalah perbuatan yang menunjukkan kesediaan dua pihak untuk menyerahkan milik masing-masing kepada pihak lain dengan menggunakan perkataan atau perbuatan.⁴¹

Dalam melakukan rukun jual beli menurut Hanafiyah hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Namun, karena unsur kerelaan berhubungan dengan hati sering tidak kelihatan, maka diperlukan indikator (*qarinah*) yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Indikator tersebut bisa dalam bentuk perkataan (*ijab* dan *qabul*) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan

⁴¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Mu'amalah*, (Jakarta: AMZAH, 2015), 179

barang, dan penerimaan uang). Dalam fikih, hal ini terkenal dengan istilah *bay' al-mu'athah*.⁴²

Adapun rukun jual beli menurut mayoritas ulama selain hanafiyah ada tiga atau empat yaitu pelaku transaksi (penjual dan pembeli), objek transaksi (barang dan harga), pernyataan (*ijab* dan *qabul*).⁴³

Sedangkan menurut jumhur ulama rukun jual beli itu ada empat yaitu: Penjual, Pembeli, *Sigat* (*ijab* dan *qabul*) dan *Ma'qud 'alayh* (objek akad).

a. Akad (*Ijab qobul*)

Akad ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum *ijab* dan *qobul* dilakukan sebab *ijab qabul* menunjukkan kerelaan (keridhaan). *Ijab qabul* boleh dilakukan dengan lisan atau tulis. *Ijab qabul* dalam bentuk perkataan atau dalam bentuk perbuatan yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerimaan uang).

Pada dasarnya akad dapat dilakukan dengan lisan

⁴² Sohari Sahrani, *Fikih Mu'amalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 67.

⁴³ Wahbah az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu I* jilid 5 terj, 29.

langsung tetapi bila orang bisu maka ijab qobul tersebut dapat dilakukan dengan surat menyurat yang pada intinya mengandung ijab qobul.⁴⁴

- b. Orang yang berakad (subjek), dua pihak terdiri dari bai' (penjual) dan mustari (pembeli). Disebut juga aqid, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli, dalam jual beli tidak mungkin terjadi tanpa adanya orang yang melakukannya
- c. Ada nilai tukar pengganti barang, nilai tukar pengganti barang, yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat; bisa menyimpan nilai (*store of value*), bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*) dan bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*). Suci, najis tidak sah dijual dan tidak boleh dijadikan uang untuk dibelikan, seperti kulit binatang/bangkai yang belum disamak.⁴⁵

4. Syarat Jual Beli Dalam Islam

⁴⁴ Sobhirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", dalam *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, Edisi Desember 2015 hal 246

⁴⁵ Diah Ayu Wulandari, *Fiqih Muamalah Rukun Dan Syarat Jual Beli Dalam Islam*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Jurai Siwo Metro. 2016), h.7

Adapun syarat-syarat jual beli yang harus dipenuhi yaitu:

1. Syarat Terjadinya Akad (*In 'iqad*)

Syarat *in 'iqad* adalah syarat yang harus terpenuhi agar akad jual beli dipandang sah menurut *syara'*, apabila syarat ini tidak terpenuhi, maka akad jual beli menjadi batal. Hanafiyah mengemukakan empat macam syarat untuk keabsahan jual beli, yaitu sebagai berikut:⁴⁶

- a. Syarat yang berkaitan dengan *'aqid* (orang yang melakukan akad). *'Aqid* (penjual dan pembeli) harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. *'Aqid* harus berakal yakni *mumayyiz*. Maka tidak sah akad yang dilakukan oleh orang gila, dan anak yang belum berakal (belum *mumayyiz*). Ulama Hanafiyah tidak mensyaratkan *'aqid* harus baligh. Dengan demikian, akad yang dilakukan oleh anak yang *mumayyiz* (mulai

⁴⁶Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), h.76.

umur tujuh tahun) ekonominya sah. Berkaitan dengan *tasarruf* anak *mumayyiz*, Hanafiyah membaginya menjadi tiga bagian yakni:

2. *Tasarruf* yang bermanfaat secara murni, misalnya menerima wasiat, hibah, dan sedekah. *Tasarruf* macam yang pertama ini ekonominya sah tanpa menungguh izin dan persetujuan wali.
3. *Tasarruf* yang tidak bermanfaat secara murni, misalnya talak, dan memberikan hibah. *Tasarruf* macam yang kedua ini ekonominya tidak sah, dan tidak bisa dilangsungkan, meskipun diizinkan dan disetujui oleh wali, karena ia tidak memiliki kewenangan untuk menyetujui *tasarruf* yang merugikan.
4. *Tasarruf* yang mengandung kemungkinan untung dan rugi, seperti jual beli, sewa-menyewa, dan lain-lain. *Tasarruf* macam ketiga ini ekonominya sah, tetapi pelaksanaannya *mawquf* (ditangguhkan) menunggu persetujuan

wali. Apabila wali mengizinkan maka akad bisa dilaksanakan, dan apabila wali tidak menyetujui maka akad menjadi batal.

5. *'Aqid* (orang yang melakukan akad) harus berbilang (tidak sendiri). Dengan demikian akad yang dilakukan oleh satu orang yang mewakili dua pihak ekonominya tidak sah, kecuali dilakukan minimal dua orang yaitu pihak yang menjual dan membeli.

b. Syarat yang berkaitan dengan syarat itu sendiri (*Ijab dan Qabul*)

Para ulama fikih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan ini dapat terlihat pada saat akad berlangsung. *Ijab qabul* harus diungkapkan secara jelas dalam transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli dan sewa menyewa. Sedangkan transaksi yang sifatnya tidak mengikat salah satu pihak, seperti wasiat, hibah, dan

wakaf. Tidak perlu ada *qabul* melainkan cukup dengan *ijab* saja. Bahkan menurut Ibnu Taimiyah (Mazhab Hanbali) dan ulama lainnya *ijab* tidak diperlukan dalam masalah wakaf.⁴⁷

Ulama fikih menyatakan bahwa syarat *ijab* dan *qabul* adalah sebagai berikut: *pertama*, orang yang mengucapkannya telah akil baligh dan berakal, *kedua*, *qabul* sesuai dengan *ijab*. Contohnya “saya jual sepeda ini dengan harga sepuluh ribu”, lalu pembeli menjawab “saya beli dengan harga sepuluh ribu”, dan ketiga, *ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majlis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan akad jual beli hadir dan membicarakan masalah yang sama. Apabila penjual mengucapkan *ijab*, lalu pembeli beranjak sebelum mengucapkan *qabul* atau pembeli mengerjakan aktivitas lain yang tidak terkait dengan masalah jual beli, kemudian ia mengucapkan *qabul*, maka menurut kesepakatan ulama

⁴⁷Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah...*, h.76

fikih, jual beli seperti ini tidak sah seaklipun berpendirian bahwa *ijab* tidak mesti dijawab langsung dengan *qabul*.

c. Syarat yang berkaitan dengan tempat akad

Tempat akad adalah tempat bertransaksi antara dua pihak dalam melaksanakan akad jual beli. Untuk menyakinkan bahwa *ijab* dan *qabul* harus terjadi dalam satu majlis. Apabila *ijab* dan *qabul* berbeda majlisnya, maka akad jual beli tidak sah, sehingga ada 3 syarat yang harus dipenuhi yakni:⁴⁸

1. Harus ditempat yang sama. Namun demikian dibolehkan di tempat yang berbeda, tetapi sudah dimaklumi oleh keduanya sehingga keduanya saling memahami. Oleh karena itu dibolehkan *ijab* dan *qabul* dengan telepon, surat, dan lain-lain. *Qabul* tidak disyaratkan harus langsung dengan tujuan untuk memberikan kesempatan berpikir kepada yang akad.

⁴⁸Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah...*, h.79

Begitu pula dibolehkan mengucap *ijab* dan *qabul* sambil berjalan.

2. Tidak boleh tampak adanya penolakan dari salah seorang yang akad dan juga tidak boleh ada ucapan lain yang memisahkan di antara perkataan akad.

d. Syarat yang berkaitan dengan objek akad (*ma'qud 'alayh*)

Syarat yang harus dipenuhi oleh *ma'qud 'alayh* adalah sebagai berikut:

1. Bersihnya barang atau suci, sehingga tidak menjual benda-benda najis, seperti anjing, babi, dan yang lainnya.
2. Barang yang dijual harus *mawjud* (ada), oleh karena itu, tidak sah jual beli barang yang tidak ada (*ma'dum*). Seperti jual beli anak unta yang masih dalam kandungan, atau jual beli buah-buahan yang belum tampak.
3. Barang yang dijual harus memberi manfaat menurut syara'. Dilarang jual beli benda yang tidak boleh

diambil manfaatnya menurut syara', seperti menjual babi, cicak, dan sebagainya.

4. Barang yang dijual harus barang yang sudah dimiliki atau barang milik sendiri. Dengan demikian tidak sah menjual barang yang bukan miliknya sendiri, seperti rumput, meskipun tumbuh ditanah milik perseorangan.
5. Barang yang dijual harus bisa diserahkan pada saat dilakukannya akad jual beli. Dengan demikian tidak sah menjual barang yang tidak bisa diserahkan, walaupun barang tersebut milik penjual, seperti kerbau yang hilang, burung di udara, dan ikan dilaut.⁴⁹

5. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam

Jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu “jual” dan “beli”, yang mempunyai arti bertolak belakang. Kata jual beli menunjukkan adanya perbuatan menjual, sedangkan kata beli menunjukkan adanya perbuatan membeli. Perbuatan jual beli menunjukkan adanya perbuatan dalam satu peristiwa yaitu satu pihak menjual dan pihak lain

⁴⁹Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah ...*, h.80

membeli, maka dalam hal ini terjadilah hukum jual beli.¹ Jual beli dalam istilah ahli fiqih disebut juga dengan al-bai' yang berarti menjual, mengganti, dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain). Lafal al-bai' dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata asy-syira' (beli). Dengan demikian, kata al-bai' berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Pengertian jual beli menurut bahasa adalah menukarkan sesuatu dengan sesuatu. Menurut Hendi Suhendi jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar barang atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain yang menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

Islam tidak mengharamkan perdagangan kecuali perdagangan yang mengandung unsur kezhaliman, penipuan, eksploitasi, atau mempromosikan hal-hal yang dilarang. Perdagangan *khamr*, ganja, babi, patung, dan

barang-barang sejenis, yang konsumsi, distribusi atau pemanfaatannya diharamkan, perdagangannya juga diharamkan Islam. Setiap penghasilan yang didapat melalui praktek itu adalah haram dan kotor. Jual beli yang dilarang di dalam Islam di antaranya sebagai berikut⁵⁰:

- a. Di antara jual beli yang dilarang dalam Islam, yaitu menjual barang yang diharamkan. Jika Allah sudah mengharamkan sesuatu, maka Dia juga mengharamkan hasil penjualannya. Seperti menjual sesuatu yang terlarang dalam agama. Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam telah melarang menjual bangkai, khamr, babi, patung. Barangsiapa yang menjual bangkai, maksudnya daging hewan yang tidak disembelih dengan cara yang syar’i, ini berarti ia telah menjual bangkai dan memakan hasil yang haram. Begitu juga ekonomi menjual khamr. Khamer, maksudnya segala yang bisa memabukkan Semua yang memabukkan itu adalah khamr, dan semua

⁵⁰ Arifin Johan, *Etika Bisnis Islami*, (Semarang: Walisongo Press, 2019), h. 46

khamr itu haram. Termasuk dalam masalah ini, bahkan lebih berat lagi ekonominya, yaitu menjual narkoba, ganja, opium dan jenis obat-obat psikotropika lainnya yang merebak pada saat ini. Orang yang menjualnya dan orang yang menawarkannya adalah mujrim (pelaku kriminal). Karena narkoba merupakan senjata pemusnah bagi manusia. Jadi orang yang menjual narkoba, melariskannya serta para pendukungnya terkena laknat Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam. Hasil penjualannya merupakan harta haram. Orang yang membuatnya laris berhak dijatuhi ekonomian mati, karena ia termasuk pelaku kerusakan di muka bumi.⁵¹

b. Jual beli yang belum jelas

Menjual barang yang samar tidak jelas dan tidak diketahui apakah yang akan terjadi dan bagaimana akhirnya, berapa jumlahnya atau yang mana barangnya, misalnya menjual burung yang terbang di angkasa, ikan

⁵¹Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah ...*, h.80

yang ada di sungai walaupun si penjual dapat menangkapnya maka tidak sah karena tidak jelas berapa jumlahnya dan apakah pasti si penjual dapat menangkapnya. Akan tetapi dikecualikan menjual tawon atau lebah yang menghasilkan madu yang berterbangan asalkan induknya berada dalam sarangnya karena biasanya lebah itu akan kembali ke sarangnya mengikuti induknya.⁵²

⁵²Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah ...*, h.80

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Es Kelapa Muda Pantai Panjang

Pantai Panjang Kota Bengkulu yang terletak di bagian barat Pulau Sumatra dan berbatasan langsung dengan Samudra Hindia tergolong ke dalam kategori jenis pantai lurus di dratan pantai yang landai. Informan akan di ambil dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Penelitian lapangan biasa dilakukan untuk memutuskan ke arah mana penelitiannya berdasarkan lurus di daratan yang landai. Banyak Jenis makanan yang dapat ditemukan berupa makanan ringan, seperti kacang-kacangan dalam bungkusan, biskuit, dan makanan kemasan lainnya. Termasuk juga minuman, seperti air mineral, air es, air bersoda dan air dalam kemasan botol atau kaleng. Selain itu Ekosistem yang ada di perairannya seperti, terumbu karang, ikan karang, dan lamun. Keindahan alamnya cenderung terlihat pada wilayah daratannya bukan pada perairan serta apa yang ada di dalamnya. jenis makanan pabrikan yang diperjual belikan di warung-warung (kedai)

yang terdapat di kawasan objek wisata Pantai Panjang Bengkulu.⁵³

Salah satunya kedai minuman penyedia es kelapa yang berasal dari negeri Gajah Putih ini adalah Kedai Enjel Ega, yang berlokasi di Jalan Pariwisata, depan Sport Center Pantai Panjang Kota Bengkulu, yang membedakan es kelapa Thailand dengan es kelapa biasa ini, terdapat buah-buahan segar yang menjadi

topping di dalamnya, seperti kelapa muda, cincau, nangka, kelengkeng, anggur, alpukat, biji selasih, mutiara dan masih banyak lagi campuran di dalamnya.

Tidak hanya itu, es kelapa ini aman bagi kesehatan tubuh, karena tidak memakai pemanis buatan. Hanya menambahkan es batu dengan sirup marjan dan susu kental manis sebagai pemanisnya. Dengan harga Rp 20 ribu per porsi, kita sudah bisa menikmati kesegaran dari es kelapa ini.⁵⁴

Buah kelapa merupakan bagian paling penting dari tanaman kelapa karena mempunyai nilai ekonomis dan gizi yang

⁵³Profil Pantai Panjang, diakses melalui Bengkulu Expres.com, pada tanggal 17 November 2022 pukul 09.00 Wib

⁵⁴Profil Pantai Panjang, diakses melalui Bengkulu Expres.com, pada tanggal 17 November 2022 pukul 09.00 Wib

tinggi. Buah kelapa tua terdiri dari empat komponen utama, yaitu 35 persen sabut, 12 persen tempurung, 28 persen daging buah, dan 25 persen air kelapa. Daging buah kelapa selain nikmat disantap langsung (terutama kelapa muda), dapat diproses lebih lanjut. Hal ini dikarenakan pada umumnya produk pertanian memiliki sifat yang mudah rusak, maka produk pertanian harus segera dipasarkan dalam bentuk segar atau dapat diolah menjadi bahan pangan tahan simpan. Buah kelapa muda merupakan salah satu produk tanaman tropis yang unik karena disamping komponen daging buahnya dapat langsung dikonsumsi, juga komponen air buahnya dapat langsung diminum tanpa melalui pengolahan. Keunikan ini ditunjang ditunjang oleh sifat fisik dan komposisi daging dan air kelapa, sehingga produk ini sangat digemari konsumen baik anak-anak maupun orang dewasa.⁵⁵

Air kelapa masih dapat dimanfaatkan secara optimal karena mengandung beberapa kelebihan diantaranya adalah kandungan zat gizinya yang tinggi meliputi protein, vitamin, mineral serta gula yang baik bagi tubuh. Kandungan gula pada air

⁵⁵Profil Pantai Panjang, diakses melalui Bengkulu Express.com, pada tanggal 17 November 2022 pukul 09.00 Wib

kelapa berkisar antara 1,7-2,6%, terdiri dari glukosa, sukrosa, dan fruktosa. Kelebihan lain yang dimiliki air kelapa adalah dapat digunakan sebagai anti racun yaitu tanin, enzim pengurai racun dan kaya akan elektrolit sehingga cocok untuk dibuat minuman isotonik sebagai pengganti cairan tubuh yang keluar dan pengganti elektrolit saat dehidrasi untuk kasus diare. Es kelapa muda merupakan minuman yang terbuat dari bahan kelapa muda, minuman ini sangat disukai karena memiliki rasa yang segar dan nikmat. Bahan baku pembuatan dari es kelapa muda ini alami sehingga banyak orang yang menyukai jenis minuman ini. Rasa air kelapa muda yang segar mampu menyehatkan tubuh dan mencegah terjadinya keracunan serta daging kelapa muda yang lembut memiliki banyak kandungan vitamin yang baik untuk tubuh. Es kelapa muda dapat dijumpai di pedagang kaki lima sampai dengan restaurant.⁵⁶

Es Kelapa muda ini digemari mulai anak kecil hingga orang dewasa. Es kelapa muda khas Jombang ini berbahan dasar dari kelapa muda yang diserut kemudian diberi gula dan es.

⁵⁶Profil Pantai Panjang, diakses melalui Bengkulu Expres.com, pada tanggal 17 November 2022 pukul 09.00 Wib

Minuman ini menjadi khas karena mendapat bahan tambahan berupa nata de coco, alpukat dan durian yang dilengkapi dengan susu cair. Bahan tambahan tersebut yang membuat es ini menjadi nikmat. Es kelapa muda juga termasuk golongan minuman yang masih sangat populer. Kebanyakan orang hanya mengenal es kelapa muda dengan bahan tambahan buahbuahan. Sama halnya dengan daerah lain es kelapa muda disajikan dengan bahan tambahan buah-buahan. Khasiat yang ada pada buah kelapa membuat banyak orang lebih memilih es kelapa muda untuk dijadikan minuman. Hal ini membuat peluang usaha dari es kelapa muda semakin diminati dan sangat bagus untuk dijalankan.⁵⁷

⁵⁷Profil Pantai Panjang, diakses melalui Bengkulu Express.com, pada tanggal 17 November 2022 pukul 09.00 Wib

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan melakukan wawancara kepada penjual es kelapa muda di pantai panjang kota Bengkulu mengenai penetapan harga es kelapa muda Berdasarkan hasil wawancara kepada informan penelitian, Sejak kapan informan menjadi penjual es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu, maka jawaban dari informan penelitian sebagai berikut:

“Saya sudah lama menjadi penjual es kelapa muda dan itulah yang menjadi profesi saya kesehariannya”⁵⁸

⁵⁸Siti , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari 2022

“Saya menjadi penjual es kelapa muda sudah lima tahun tapi pekerjaan saya yang lain juga ada. Saya juga adalah seorang nelayan”⁵⁹

“Belum terlalu lama karena saya baru berjualan disini, selama ini saya hanya menjadi karyawan saja. Sekarang saya sudah punya usaha sendiri walaupun hanya berjualan es kelapa muda”⁶⁰

Berdasarkan jawaban dari beberapa informan di atas, maka orang yang menjual es kelapa muda di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu bervariasi, ada yang sudah lama berjualan dan ada yang belum lama berjualan.

Peneliti menanyakan berapa orang yang menjadi penjual es kelapa muda disini, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

⁵⁹Woto , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari 2022

⁶⁰Hayati , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari 2022

“banyak, yang saya tahu saja ada delapan orang yang menjadi penjual es kelapa muda disini”⁶¹

“Kami sebagai penjual es kelapa muda disini banyak, mulai dari ujung ke ujung ada jualan es kelapa muda”⁶²

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa terdapat banyak penjual es kelapa muda yang ada di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu dimana jumlah tersebut tidak diketahui secara pastinya namun peneliti membatasi hanya pada delapan orang penjual yang diketahui.

Peneliti kembali bertanya untuk apa anda melakukan usaha penjual es kelapa muda, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

“Untuk mencari nafkah bagi keluarga saya apalagi anak saya sedang sekolah butuh banyak biaya untuk keperluan sekolah dan juga keperluan rumah tangga”⁶³

2022 ⁶¹Santina , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari

2022 ⁶²Nina , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari

2022 ⁶³Saina , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari

“Disinilah sumber pendapatan saya, kalau saya tidak menjual es kelapa muda maka saya tidak ada penghasil yang didapatkan. Saya tidak memiliki mata pencarian lain selain menjual es kelapa muda”⁶⁴

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa masing-masing penjual es kelapa muda berjualan untuk mencari nafkah keluarga, untuk membiayai kebutuhan keluarga hingga untuk membiayai anak-anak sekolah. Terdapat penjual es yang hanya mengandalkan berjualan kelapa muda saja.

Pertanyaan selanjutnya adalah siapa saja yang menjadi pelanggan anda dalam menjual es kelapa muda, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

“yang menjadi pelanggan adalah orang yang berkunjung di kawasan wisata pantai panjang Kota Bengkulu, masyarakat yang berminat membeli es kelapa muda”⁶⁵

“kalau saya memang ada pelanggan tetapnya yaitu yang langganan disini yang biasa membeli es kelapa muda disini”⁶⁶

⁶⁴Nina , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari 2022

⁶⁵Nina , Penjual Es Kelapa Muda, Wawancara tanggal 10 Januari 2022

⁶⁶Hayati , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa yang menjadi pelanggan penjual es kelapa muda adalah masyarakat yang berkunjung di kawasan wisata Pantai panjang Kota Bengkulu yang berminat untuk menyantap es kelapa muda.

Pertanyaan selanjutnya adalah hal apa saja yang dapat mempengaruhi dalam penentuan harga jasa penjual es kelapa muda, maka jawaban dari informan adalah sebagai berikut:

“Penetapan harga jual es kelapa muda tergantung dengan topingnya misal yang murni, yang menggunakan gula merah itu berbeda harganya karena gula kan mahal”⁶⁷

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa penetapan harga jual berdasarkan toping dari es kelapa muda tersebut diaman toping yang ada misalnya gula merah, es batu dan juga toping lainnya yang membedakan harga.

Pertanyaan selanjutnya adalah hal apa saja yang menjadi kesulitan andadalam menentukan harga jasa penjual

⁶⁷Woto, Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

es kelapa muda, maka jawaban dari informan adalah sebagai berikut:

“Dengan harga segitu penjual es kelapa muda seperti saya belum tentu untung bisa-bisa merugi karena kelapa belum tentu habis dalam jangka waktu yang ditentukan karena kalau tidak laku juga kelapa bisa saja sudah tidak bagus lagi”⁶⁸

“Belum laku-laku, itulah yang jadi kendala, terkadang jarang yang membeli karena persaingan sangat ketat”⁶⁹

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa pemilik usaha mempertimbangkan harga karena adanya unsur laku dan belum laku. Kalau memang es kelapa muda laku banyak setiap harinya bisa dijual dengan harga yang lumayan murah tetapi jika sulit lakunya maka penjual akan tetap bertahan dengan harga yang mahal.

Pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana mekanisme and dalam menentukan harga jual es kelapa muda, maka jawaban dari informan adalah sebagai berikut:

“kalau ketemu pelanggan yang kira-kira keuangannya menengah ke atas itu tidak sulit

⁶⁸Siti , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁶⁹Woto , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

dalam menentukan harga tapi kadang ada yang penuh perhitungan maunya murah”⁷⁰

“harga sesuai dengan harga pada umumnya pasaran disini kecuali kalau memang ada yang berduit datang bisa kita naikkan sedikit harganya”⁷¹

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa penjual dalam penentuan harga terkadang melihat penampilan dari pengunjung yang datang. Jika dianggap oleh penjual bahwa pembeli memiliki kondisi ekonomi menengah ke atas, maka mereka akan menaikkan harga jual es kelapa muda.

Pertanyaan selanjutnya adalah mengapa andamenetapkan harga es kelapa muda, maka jawaban dari informan penelitian adalah sebagai berikut:

“Apabila tidak ditetapkan oleh kami, kami juga bingung bagaimana mendapatkan keuntungan yang lebih banyak sementara kebutuhan banyak. Sedangkan untuk pendapatan hanya dari sini saja tidak ada pendapatan lainnya”⁷²

“karena kalau tidak di tetapkan sekian maka kami akan mengalami kerugian”⁷³

⁷⁰Saina , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁷¹Hayati , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁷²Hayati , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁷³Woto , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa jika tidak ada penetapan harga jual maka tidak akan mendapatkan keuntungan yang diinginkan dan bisa saja mendapatkan keuntungan yang sedikit.

Pertanyaan selanjutnya adalah kapan waktu andadalam menetapkan harga jasa penjual es kelapa muda, maka jawaban dari informan penelitian adalah sebagai berikut:

“Saya menetapkan harga setelah mereka menikmati esnya jadi kalau sudah diminum mereka tidak akan bisa membatalkan pembelian, sengaja juga tidak mencantumkan harga di awal”⁷⁴

“Sebelum dibuat esnya, mereka tidak menanyakan harga, jadi setelah esnya jadi dan selesai dibuat baru tau harganya. Itu adalah salah satu trik bagi saya, Hal yang saya lakukan ini untuk mendapatkan keuntungan dalam kebutuhan keluarga sudah mendesak”⁷⁵

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa waktu penjual dalam menetapkan harga di sesuaikan jika pembeli tidak menanyakan harga terlebih

⁷⁴Siti , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁷⁵Hayati , Pedagang Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

dahulu ketika memesan maka harga dijelaskan ketika pembeli sudah menyantap es kelapa muda tetapi jika ada yang bertanya sebelum memesan maka harga ditetapkan terlebih dahulu.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada informan yaitu pembeli sebagai berikut: Menurut pembeli apa dasar penjual dalam melakukan penetapan harga, maka berikut adalah jawaban dari informan:

“Menurut saya ingin mendapat untung yang tinggi makanya memilih pembeli yang dia nilai punya banyak uang pembeli dengan harga yang lebih tinggi, padahal kan tidak semua punya banyak uang walaupun membeli dengan mengendarai mobil”⁷⁶

“Pastinya ingin mendapat uang yang lebih banyak dengan cara yang curang, saya katakana curang karena tidak jujur dengan harga, harga harusnya sepuluh ribu malah jadi lima belas ribu”⁷⁷

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa penjual menetapkan harga pada es kelapa muda adalah karena ingin mendapatkan keuntungan yang tinggi. Oleh karena itu penjual memiliki inisiatif menaikkan harga untuk

⁷⁶Vovi, Pembeli Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁷⁷Ani, Pembeli Es Kelapa Muda, Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

pembeli yang dianggap memiliki ekonomi menengah ke atas. Apakah harga yang diberikan sesuai dengan es yang diberikan, berikut adalah jawaban dari informan:

“Untuk harga sepuluh ribu saya rasa memang sesuai, tapi kalau untuk harga lima belas ribu saya rasa terlalu mahal juga, kurang sesuai jadinya”⁷⁸

“Kalau tidak dinaikkan ya sesuai saja tapi kalau sudah dinaikkan sudah tidak sesuai jadinya”⁷⁹

Seberapa sering anda membeli es kelapa muda di kawasan pantai panjang, berikut adalah jawaban dari informan:

“Biasanya setiap hari minggu disaat libur tetapi gak setiap minggu juga sesuai keinginan kapan mau minum es kelapa ya langsung kepantai panjang karena disini mudah ditemui dan yang jualpun banyak”⁸⁰

Berdasarkan jawaban informan di atas, maka dapat dilihat bahwa pembeli memang sering melakukan pembelian

⁷⁸Vovi , Pedagang Es Kelapa Muda,Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁷⁹Ani , Pedagang Es Kelapa Muda,Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

⁸⁰Dian , Pedagang Es Kelapa Muda,Wawancara Tanggal 10 Januari 2022

es kelapa muda karena es kelapa muda segar untuk dikonsumsi ketika sedang haus.

2. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam

Rasulullah mengajarkan agar para pedagang senantiasa bersikap adil, baik, kerjasama, amanah, tawakal, *qana'ah*, sabar dan tabah. Sebaliknya beliau juga menasihati agar pedagang meninggalkan sifat kotor perdagangan yang hanya memberikan keuntungan sesaat, tetapi merugikan diri sendiri duniawi dan ukhrowi. Akibatnya kredibilitas hilang, pelanggan lari, dan kesempatan berikutnya sempit. Keadilan merupakan pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban. Misalnya, jika kita mengakui hak hidup maka kita juga berkewajiban untuk mempertahankan hak hidup itu dengan bekerja keras tanpa merugikan orang lain karena orang lain juga memiliki hak hidup yang sama dengan kita.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga es kelapa muda belum menerapkan ekonomi islam yaitu Kebenaran: kebajikan dan kejujuran. Seharusnya pihak perusahaan melakukan Kebenaran: kebajikan dan kejujuran sesuai ekonomi islam.

1. Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (freedom contract). Hal ini sesuai dengan al-Qur'an Surat an-Nisa' ayat 29 yang artinya:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (QS: An-Nisa': 29)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada penjual es kelapa muda di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu bahwa pedagang belum menerapkan Ar-Ridha karena pada saat menetapkan harga penjual dengan seenanknya saja merubah dan menyebutkan sesuai dengan keinginan dan harga bisa berubah pada orang yang sama sehingga pembeli ada yang tidak ridha.

2. Berdasarkan persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ihtikar) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada penjual es kelapa muda di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu bahwa pedagang belum melakukan persaingan sehat karena pada saat menetapkan harga penjual dengan seenanknya saja merubah dan menyebutkan sesuai dengan keinginan dan harga bisa

berubah pada orang yang sama sehingga persaingan harga belum dikatakan sehat.

3. Kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada penjual es kelapa muda di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu bahwa pedagang belum menerapkan kejujuran karena pada saat menetapkan harga penjual dengan seandainya saja merubah dan menyebutkan sesuai dengan keinginan dan harga bisa berubah pada orang yang sama sehingga belum ada kejujuran dari penjual.

4. Keterbukaan (*transparancy*) serta keadilan (*justice*). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan

dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada penjual es kelapa muda di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu bahwa pedagang belum menerapkan keterbukaan karena pada saat menetapkan harga penjual dengan seenaknya saja merubah dan menyebutkan sesuai dengan keinginan dan harga bisa berubah pada orang yang sama sehingga tidak ada keterbukaan harga yang sesungguhnya dari penjual.⁸¹

Dalam ekonomi Islam berlaku jujur tentunya sangat dibutuhkan dalam menetapkan harga jual. Jujur di dalam menghasilkan produk dan jujur dalam menetapkan harga jual berarti mempertimbangkan nilai-nilai kebenaran dan kemaslahatan umat manusia. Akan tetapi berbisnis untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek dengan mengabaikan kebenaran dan kemaslahatan secara umum akan

⁸¹Idris. *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: PrenadaMedia Group, 2015), h.334

menjerumuskan diri sendiri ke dalam jurang kehancuran sekarang atau di masa yang akan datang. Intinya islam selalu mengajarkan bahwa keuntungan bisnis yang ingin dicapai seorang pedagang adalah keuntungan dunia akhirat, bukan keuntungan dunia saja.⁸²

Yang dimaksud dengan keuntungan akhirat adalah harga yang dipatok si penjual tidak boleh berlipat ganda dari modal, sehingga memberatkan konsumen. Berdagang adalah bagian dari realisasi *ta'awun* (tolong menolong) yang dianjurkan Islam. Pedagang mendapat untung sedangkan konsumen mendapatkan kebutuhan yang dihajatkannya. Berdagang dengan mematuhi etika ekonomi Islami, merupakan aplikasi syari`ah, maka ia dinilai sebagai ibadah.

B. Pembahasan

1. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu

Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya iuran, tarif, sewa, bunga, premi, komisi, upah, gaji,

⁸²M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), h. 144

honorarium dan sebagainya. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan ukuran atau nilai dari barang dan jasa yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Harga atau tarif sebagai satuan moneter yang menunjukkan ukuran atau nilai dari suatu barang dan jasa yang dibutuhkan untuk mendapatkan manfaat dan dirasakan setelah hak kepemilikan atau penggunaan diperoleh. Dengan demikian pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Sebaliknya nilai suatu barang dan jasa akan meningkat seiring dengan meningkatnya manfaat yang dirasakan. Penentuan nilai dalam memenuhi kebutuhannya, konsumen membandingkan kemampuan suatu barang dan jasa dengan kemampuan barang dan jasa substitusi.

Suatu perusahaan pertama kali menetapkan harga ketika perusahaan tersebut mengembangkan produk baru, ketika perusahaan memperkenalkan ke saluran distribusi atau daerah baru, dan ketika perusahaan akan melakukan kontrak kerja baru. Perusahaan harus memutuskan dimana akan memposisikan produknya berdasarkan kualitas dan harga, hal ini akan menunjukkan permintaan serta persepsi konsumen terhadap nilai barang dan jasa.

2. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam

Konsep harga yang adil telah dikenal pada awal Islam dan awal Literatur Fiqih, jika kita membahas tentang konsep harga yang adil menurut Islam, maka kita tidak terlepas dari bagaimana pemahaman para ulama tentang konsep harga yang pada awal Literatur Fiqih, al-Qur'an sangat menekankan perlunya keadilan atau kejujuran. Sangatlah natural untuk mempergunakan gagasan ini berhubungan dengan pasar, khususnya dengan harga. Penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu mengatakan

bahwa penetapan harga dilakukan demi keuntungan penjual karena ketika harga dinaikkan kepada orang yang dianggap memiliki banyak uang. Pelaku usaha penjual es kelapa muda menyebutkan bahwa sejak pertama kali dirintisnya usaha tersebut, harganya hanya dinaikkan untuk kalangan tertentu yaitu kalangan ekonomi menengah ke atas. Pelaku usaha menuturkan bahwa semua dilakukan tetap mempertimbangkan keuntungan dari usaha yang dilakukan.⁸³

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

قال النَّاسُ اللهُ غَالَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا. فقال الله

⁸³Idris. *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h. 280

إِنَّ اللَّهَ الْمَسْعُرُ الْخَالِقُ الْقَابِضُ الرَّازِقُ وَ إِنِّي لِأَرْجُوا أَنْ أَلْقَى اللَّهَ قَبْلَ
 " ى خَاطِرِ الْإِرْكَاتِ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمُظْلَمَةٍ فِي دَمٍ: ال

Artinya:“Manusia berkata saat itu, ‘Wahai Rasulullah harga (saat itu) naik, maka tentukanlah harga untuk kami’. Rasulullah SAW bersabda: ‘Sesungguhnya Allah adalah penentu harga, Ia adalah penahan, Pencurah, serta Pemberi rezeki. Sesungguhnya aku mengharapkan dapat menemui Tuhanku Diana salah seorang di antara kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta.”⁸⁴

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

⁸⁴Idris. *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h. 281

sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.⁸⁵

Anas bin Malik ra. Menceritakan bahwa harga barang-barang dikota Madinah pada masa Rasulullah SAW pernah naik. Orang-orang berkata kepada Nabi SAW. Orang-orang berkata kepada Nabi SAW, “Ya Rasulullah, harga barang-barang telah naik. Karena itu hendaklah tuan menetapkan harga untuk kami.”

Muhammad Rasulullah SAW, bersabda, “Sungguh Allah lah yang menetapkan harga, yang menahan maupun yang melepaskan, serta memberi rezeki. Sesungguhnya aku berharap kelak aku bertemu dengan Allah dalam keadaan tidak seorang pun diantara kalian yang menuntut diriku karena aku telah melakukan pnuatan dzolim terhadap dirinya ataudalam menetapkan harga barangnya.” (HR. Lima Hadits, kecuali Nasa’i).

Muhammad Rasulullah Saw bersabda, “Jangan engkau lakukan itu. Apabila engkau hendak membeli sesuatu, maka

⁸⁵Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek* (Jakarta: Gema insane, 2013), h. 3

tawarilah dengan harga yang engkau berikan atau engkau ditolak. Jika engkau menjual sesuatu, tawarkanlah dengan harga yang ingin engkau berikan, atau engkau tolak.” (HR. Ibnu Majah).⁸⁶

Keterangan:

Hadits tersebut diatas menyiratkan dua hal, yaitu:

1. Dalam berjual beli hendaklah kita memasang harga sesuai dengan kualitas barangnya. Pedagangpun hendaknya memasang harga yang sebenarnya.
2. Hendaklah kita saling mempermudah dalam berjual beli.

Muhammad Rasulullah Saw bersabda. ”Barang siapa menjual dalam satu transaksi (maksudnya beberapa barang yang dikemas menjadi satu paket), maka dialah yang menanggung harga kurang atau perbuatan itu terhitung riba.” (HR. Abu Daud).

Keterangan:

⁸⁶Syamsul Rijal Hamid, *Kamus Hadits Nabi: Penting Bagi Santri, Perlu Bagi Da'i, Buku Pintar Hadits Edisi Revisi*, (Jakarta: Qibla, 2012), h. 522-523

Sudah tentu harga barang yang dijual perpaket harus lebih murah jika dibandingkan dengan total harga barang tersebut jika dijual perbarang. Untuk pedagang memang harus siap untuk mendapat untung yang tipis atau bahkan merugi. Sebab, jika barang perpaket dijual seharga total barang tersebut jika dijual satu persatu, maka terhitung *riba*.⁸⁷

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

⁸⁷Syamsul Rijal Hamid, *Kamus Hadits Nabi: Penting Bagi Santri, Perlu Bagi Da'i, Buku Pintar Hadits Edisi Revisi*, (Jakarta: Qibla, 2012), h. 523

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 ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.⁸⁸

Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran dan tidak adil kepada semua pembeli, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain., mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Kattab.

⁸⁸Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek* (Jakarta: Gema insane, 2013), h. 5

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada penjual es kelapa muda di kawasan pantai panjang Kota Bengkulu bahwa pedagang belum menerapkan kejujuran karena pada saat menetapkan harga penjual dengan seandainya saja merubah dan menyebutkan sesuai dengan keinginan dan harga bisa berubah pada orang yang sama sehingga belum ada kejujuran dari penjual.

Hadits diatas menegaskan bahwa siapapun, bahkan Nabi Muhammad Rasulullah SAW sendiri, tidak berhak menetapkan harga barang-barang yang diperjual belikan ditengah masyarakat. Sebab, harga barang biasanya merupakan jumlah total dari harga kulakan ditambah biaya transportasi dan biaya operasional sehari-hari. Dan, itu yang mengetahui sepenuhnya hanya pedagangya sendiri. Karena itu, menetapkan harga barang sepenuhnya menjadi hak dan wewenang pedagang yang bersangkutan.⁸⁹

⁸⁹Syamsul Rijal Hamid, *Kamus Hadits Nabi: Penting Bagi Santri, Perlu Bagi Da'i, Buku Pintar Hadits Edisi Revisi*, (Jakarta: Qibla, 2012), h. 522

Seorang wanita bertanya kepada Muhammad Rasulullah SAW, “Saya seorang pedagang. Apabila saya membeli sesuatu, saya menawarnya lebih rendah dari harga yang saya kehendaki. Lalu saya naikan harganya sesuai dengan keinginan saya. Sebaliknya, jika menjual sesuatu, saya menawarkannya dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang saya kehendaki. Kemudian saya turunkan sedikit demi sedikit sehingga mencapai harga yang saya inginkan.”

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang telah dilakukan, penulis menyimpulkan bahwa:

1. Mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu belum sesuai masih banyak penjual yang menetapkan harga sesuai keinginan sendiri dan tidak seimbang dengan pertimbangan yang dilakukan oleh penjual es kelapa muda. Penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu dilakukan demi keuntungan penjual karena harga dinaikkan kepada orang yang dianggap memiliki banyak uang dan merugikan pembeli sehingga pembeli banyak yang kecewa dengan harga yang tidak sesuai.
2. Mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam menunjukkan bahwa mekanisme penetapan harga es

kelapa muda belum menerapkan penetapan harga yang sesuai seperti belum ada kerelaan masing-masing dari kedua belah pihak. Seharusnya pihak penjual menetapkan harga pada orang yang sama sehingga pembeli ridha dengan harga yang ditetapkan. Penjual es kelapa muda belum menerapkan Kejujuran (*Honesty*) dan Keadilan karena pada saat menetapkan harga penjual menyebutkan sesuai dengan keinginan dan harga bisa berubah pada pembeli sesuai dengan karakter pembeli

B . Saran

1. Bagi penjual es kelapa muda di kawasan wisata pantai panjang kota bengkulu bisa menetapkan harga dalam syariat islam
2. Bagi pembeli es kelapa muda di kawasan wisata pantai panjang kota bengkulu dapat menjadi acuan dalam pembelian harga berdasarkan harga dalam islam
3. Bagi penulis selanjutnya dapat menjadi bahan pertimbangan atau relevansi dalam memperluas khasanah ilmu pengetahuan, dan dikembangkan melalui penelitian yang lebih baik

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Quran, Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan*
- Alwi, Hasan. 2017. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Az-Zuhaili, Wahbah. 2012. *Fikih Islam Wa Adillatuhul* jilid 5 terj, 29.
- David, 2019. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Fauzia, Ika Yunia.2014. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kencana Prenadamedia Grup)
- Fuad, M dkk. 2013. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Cet.ke3
- Hakim, Lukman. 2012. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Surakarta: Penerbit Erlangga
- Hasan, Ali. 2014. *Marketing dan kasus-kasus pilihan* cetakan 1, Yogyakarta : CAPS
- Hasan, M. Ali. 2013. *Berbagai Macam Transaksi DalamIslam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Idri. 2015. *Hadits Ekonomi Dalam Perspektif Hadits Nabi*. Jakarta: Prenada Media Group
- Irham, Fahmi. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*, Bandung: Alfabeta
- Johan, Arifin. 2019. *Ekonomi Islam i*, Semarang: Walisongo Press

- Karim, Adiwarmarman A. 2014. *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: Rajawali Pers
- Karim, Lukman. 2016. *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: IIT Indonesia
- Kasmir dan Jakfar. 2013. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Prenada Media
- Kotler dan Keller, 2019. *Manajemen Pemasaran Edisi 12*, PT. Macanan jaya cemerlang
- Lamb, Charles W. dkk., 2014. *Pemasaran*, Jakarta: Salemba Empat
- Muhammad bin Qasim al Ghizzi, 2015. ahli bahasa Ibnu Zuhri, *Fathjul Qaribil Mujib*. Bandung: Trigenda Karya
- Muslich, Ahmad Wardi. 2015. *Fikih Mu'amalah*, Jakarta: Amzah
- Nasution, 2016. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, Jakarta: PT.Bumi Aksara
- Rahma, Juliani. 2013. “*Strategi penetapan harga pada toko Kue dan roti matahari Bengkulu*” (Skripsi, Ekonomi Syariah, Fakultas syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu)
- Rewoldt, dkk. 2012. *Strategi Harga dalam Pemasaran*, Jakarta: Rineka Cipta. cet.ke-3
- Rohayana, Ade Dedi. 2018. *Ilmu Qawaid Fiqhiyah: Kaidah-Kaidah Hukum Islam*. Jakarta: Gaya Media Utama
- Sahrani, Sohari. 2015. *Fikih Mu'amalah*, Bogor: Ghalia Indonesia

- Shidik, Safiudin. 2014. *Hukum Islam Tentang Berbagai Persoalan Kontemporer*, Jakarta: PT. Intimedia Cipta Nusantara, cet.ke-1
- Sobhirin, 2015. “*Jual Beli Dalam Pandangan Islam*”, dalam *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, Edisi Desember 2015.
- Soemarsono, 2013. *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jual*, Jakarta: Rieneka Cipta
- Sudarsono, Heri. 2012. *Konsep Ekonomi Islam*, Yogyakarta: CV. Adipura
- Sugiyono, 2015. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung Alfabeta
- Syafei, Rachmat. 2013. *Fikih Mu’amalah*, Bandung: CV Pustaka Setia
- Syam, Syaiful. 2012. “Analisis Strategi penetapan harga untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Cair pada GAPOKTAN Sipakainge” (*Skripsi*, Ekonomi Manajemen Universitas Hassanudin Masakassar)
- Syarifuddin, Amir. 2013. *Garis-Garis Besar Fikih* Bogor: Kencana
- Tjiptono, et. al, 2018. *Strategi Pemasaran, Edisi 3*, Yogyakarta: Andi
- Tjiptono, Fandy dkk. 2018. *Pemasaran Strategik*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta
- Wulandari, Wahbah Wahbah. 2016. *Fiqih Muamalah Rukun Dan Syarat Jual Beli Dalam Islam*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Jurai Siwo Metro. 2016),

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51376-51371 Fax. (0736) 51171 Bengkulu

FORM 1 PENGJUAN JUDUL TUGAS AKHIR SKRIPSI

I. Menitias Mahasiswa
 Nama : Lovi Fita Loka
 NIM : 1811130084
 Prodi : Ekonomi Syariah
 Semester : VIII

II. Judul Yang Dajukan (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah):
 1. Judul 1*. Strategi Pedagang Ikan Kering Di Pasar Panorama Dalam Memanage Risiko Perspektif Etna Bisnis Islam
 Latar Belakang Masalah** (Lampirkan)
 Rumusan Masalah*** (Lampirkan)
 2. Judul 2*. Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam
 Latar Belakang Masalah** (Lampirkan)
 Rumusan Masalah*** (Lampirkan)

III. Proses Konsultasi
 1. Validasi Judul oleh Pengelola Perpustakaan Fakultas
 Catatan: *Bisa dilanjutkan judul 2*
 Pengelola Perpustakaan
[Signature] 28/9 -21
 Ayu Yuningsih, MEK

2. Konsultasi dan Persetujuan dengan Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir
 Catatan: *Dr. Nurul Hani, MA*
 Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

IV. Judul Yang Ditentukan
 Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Bisnis Islam
 Penjurusan Dosen Penyeminar:

Mengarahkan
 Kaprodi Ekis/Manajemen
[Signature]
 Dr. Nurul Hani, MA
 NIP. 197412022006042001

Bengkulu, 1 September 2021
 Mahasiswa
[Signature]
 Lovi Fita Loka
 NIM. 1811130084

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Korpri No. 101, Padang Lela, Bengkulu 38111
Telp. (073) 421 1111, 421 1112, 421 1113, 421 1114
Fax. (073) 421 1115, 421 1116, 421 1117, 421 1118, 421 1119

HALAMAN PENGANTAR

Proposal Skripsi Yang Berjudul "Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam" Yang Disusun Oleh

Nama Lova Fita Loka
NIM 1811150084
Prodi Ekonomi Syariah

Sudah Diperiksa Sesuai Dengan Arahan Tim Pembimbing Sejalaninya
Dinyatakan Memenuhi Syarat Ilmiah Untuk Diajukan Surat Izin Penelitian

Bengkulu, Desember 2021 M
Rabu Akhri 1443 H

Mengetahui,

Pembimbing I

Dr. Nurul Hake, M.A.
NIP. 196606161995031003

Pembimbing II

Annurrah Oktarina, M.I.
NIP. 199210212018012001

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Eka Sri Wainyuni, M.M.
NIP. 197705092008012014


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
 Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
 Website: www.iaibengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

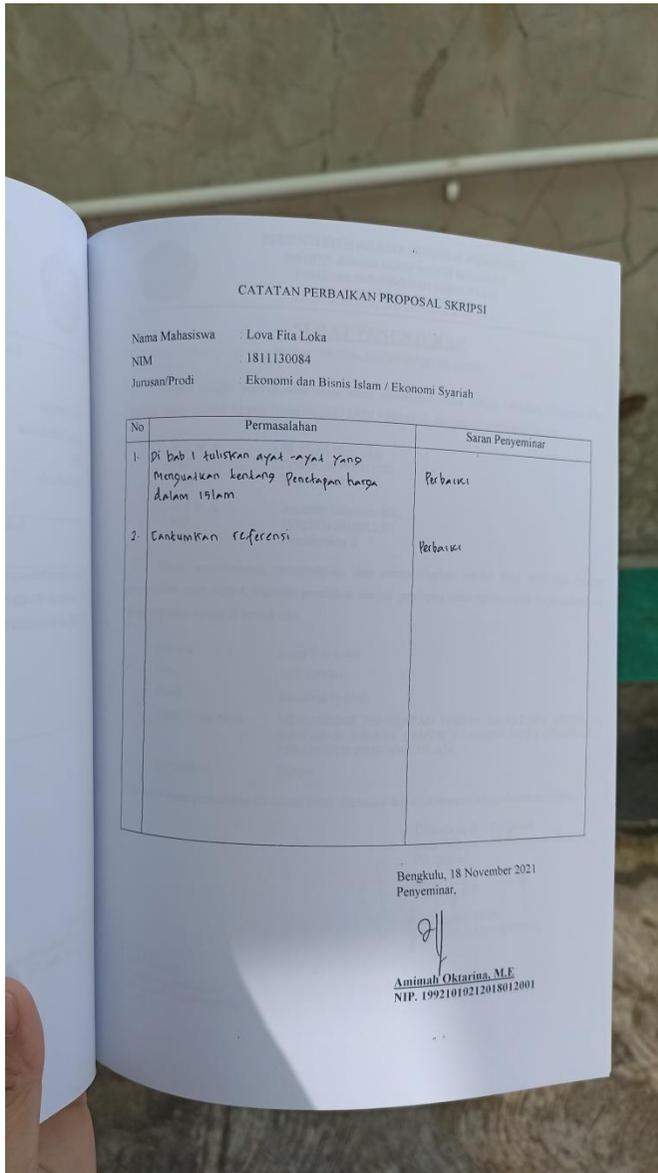
Hari/Tanggal : Kamis, 18 November 2021
 Nama Mahasiswa : Lova Fita Loka
 NIM : 1811130084
 Jurusan/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

| Judul Proposal | Tanda Tangan Mahasiswa | Penyeminar |
|--|--|--|
| Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam |  Lova Fita Loka NIM: 1811130084 |  Dr. Nurul Hak, M.A NIP. 196606161995031003 |

Mengetahui,
 a.n Dekan
 Wakil Dekan I,

Dr. Nurul Hak, M.A
 NIP 196606161995031003

Catatan:
 Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola
 Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
 Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 1693/In.11/F.IV/PP.00.9/11/2021

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

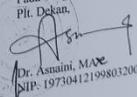
- | | |
|------------|-----------------------|
| 1. N A M A | : Dr. Nurul Hak, MA |
| NIP. | : 196606161995031003 |
| Tugas | : Pembimbing I |
| 2. N A M A | : Amimah Oktarina, ME |
| NIP. | : 199210212018012001 |
| Tugas | : Pembimbing II |

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- | | |
|-------------------|---|
| N a m a | : Lova Fita Loka |
| Nim. | : 1811130084 |
| Prodi | : Ekonomi Syariah |
| Judul Tugas Akhir | : MEKANISME PENETAPAN HARGA ES KELAPA MUDA DI KAWASAN WISATA PANTAI PANJANG KOTA BENGKULU PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM. |
| Keterangan | : Skripsi |

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditandatangani di : Bengkulu
 Pada Tanggal : 29 November 2021
 Plt. Dekan


 Dr. Asnaini, MAE
 NIP. 197304121998032003

- Lampiran:
1. Wakil Rektor I
 2. Dosen yang bersangkutan
 3. Mahasiswa yang bersangkutan
 4. Asip

PEDOMAN WAWANCARA**Mekanisme Penetapan Harga Es Kelapa Muda Di Kawasan Wisata Pantai Panjang Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam****A. Data Peneliti**

Nama : Lova Fita Loka
NIM : 1811130084
Prodi/Semester : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

B. Data Pihak Responden

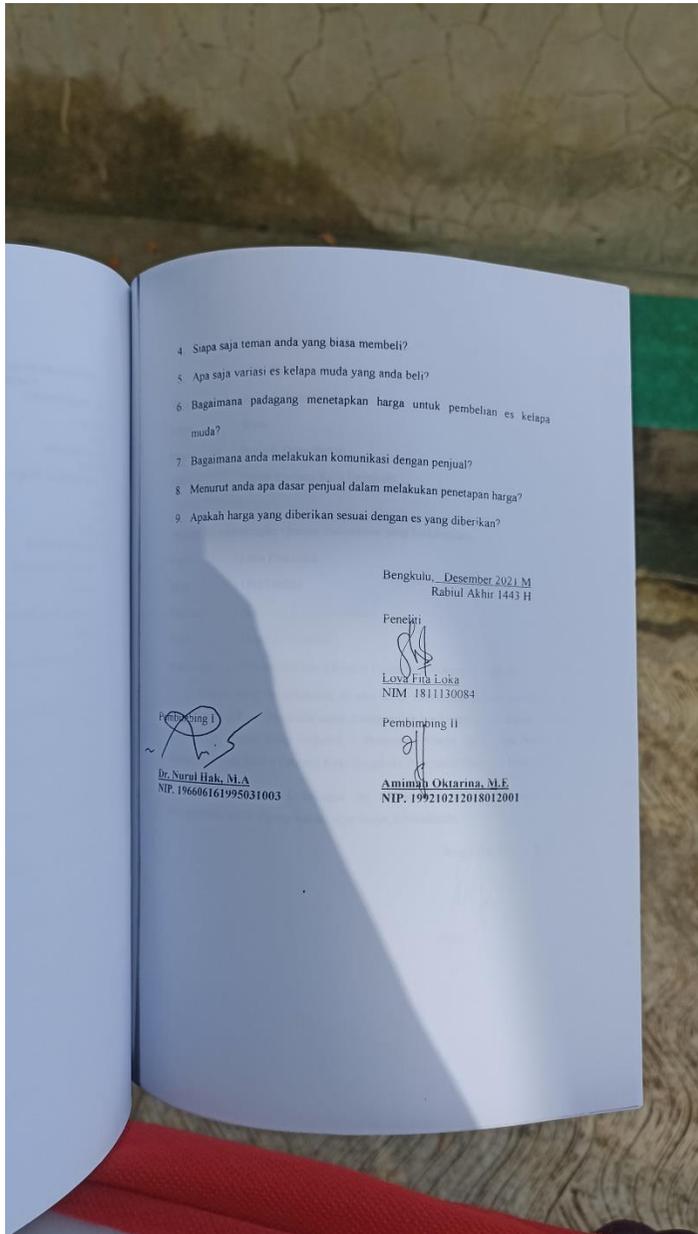
Nama :
Umur :
Pekerjaan :

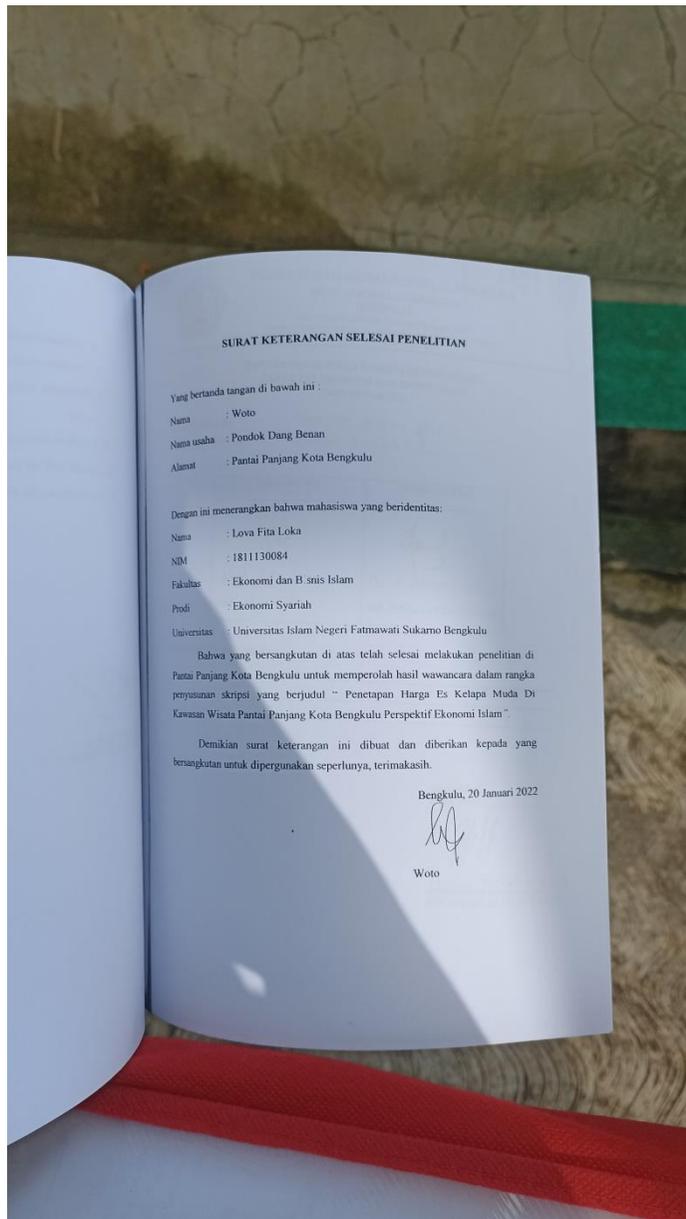
Pertanyaan Pembeli

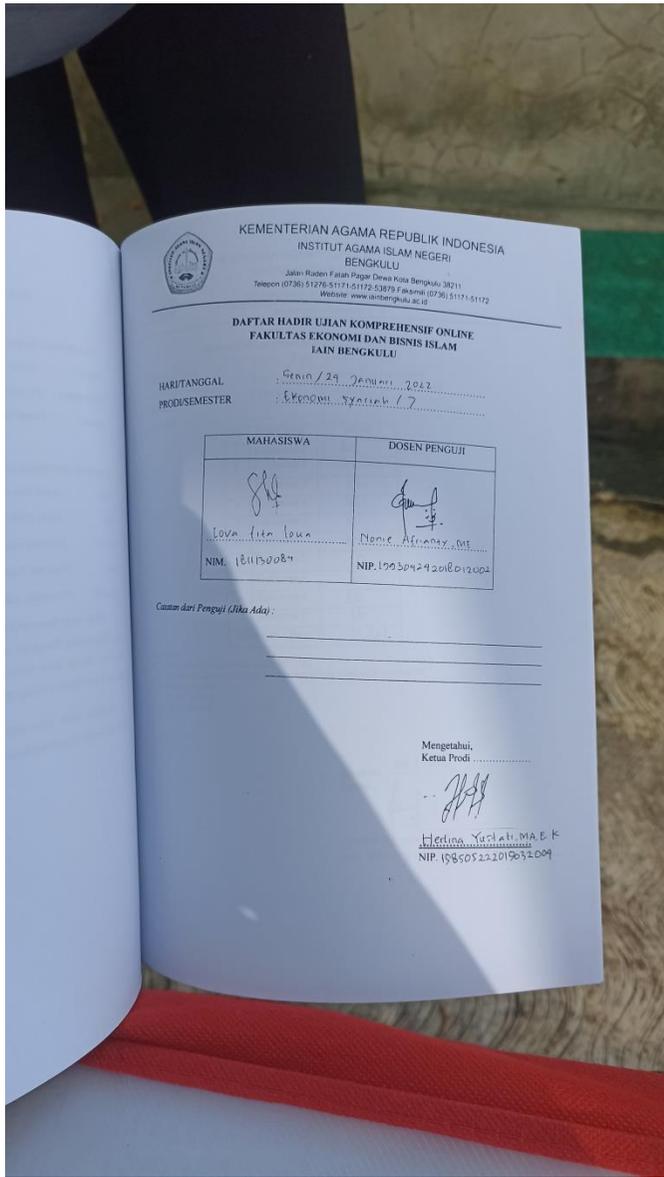
1. Sejak kapan anda menjadi penjual es kelapa muda ?
Jawab :
2. Berapa orang karyawan yang bekerja disini ?
Jawab :
3. Untuk apa anda melakukan usaha es kelapa muda ?
Jawab :
4. Siapa saja yang menjadi pelanggan anda ?
Jawab:
5. Apa saja variasi es kelapa muda yang anda jual ?
Jawab:
6. Bagaimana anda menetapkan harga untuk penjualan es kelapa muda ?
Jawab:
7. Bagaimana anda melakukan komunikasi dengan pembeli ?
Jawab:
8. Apa dasar anda melakukan penetapan harga ?
Jawab :
9. Apakah harga yang diberikan sesuai dengan es yang diberikan ?

Pertanyaan Penjual

1. Sejak kapan anda membeli es kelapa muda di pantai panjang ?
2. Seberapa sering anda membeli es kelapa muda di pantai panjang ?
3. Bagaimana pengalaman anda membeli es kelapa muda tersebut ?







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38111
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimil (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR UJIAN KOMPREHENSIF ONLINE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN BENGKULU

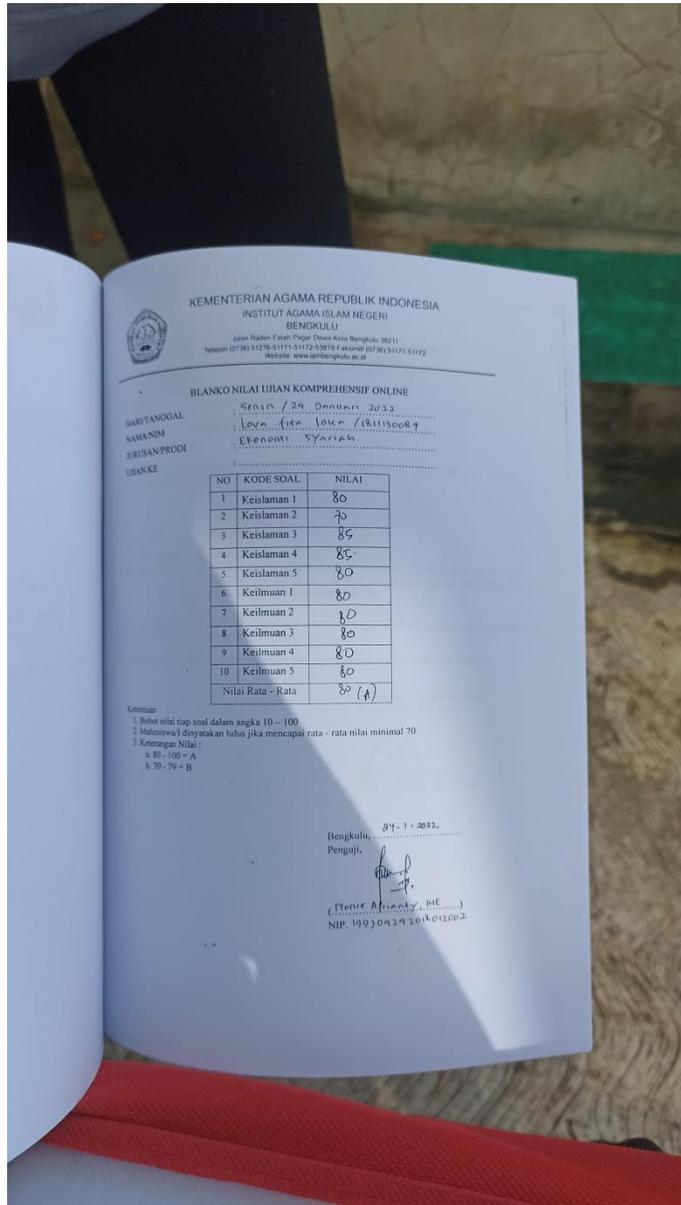
HARITANGGAL : 29 Januari 2022
PRODI SEMESTER : Ekonomi Syariah 17

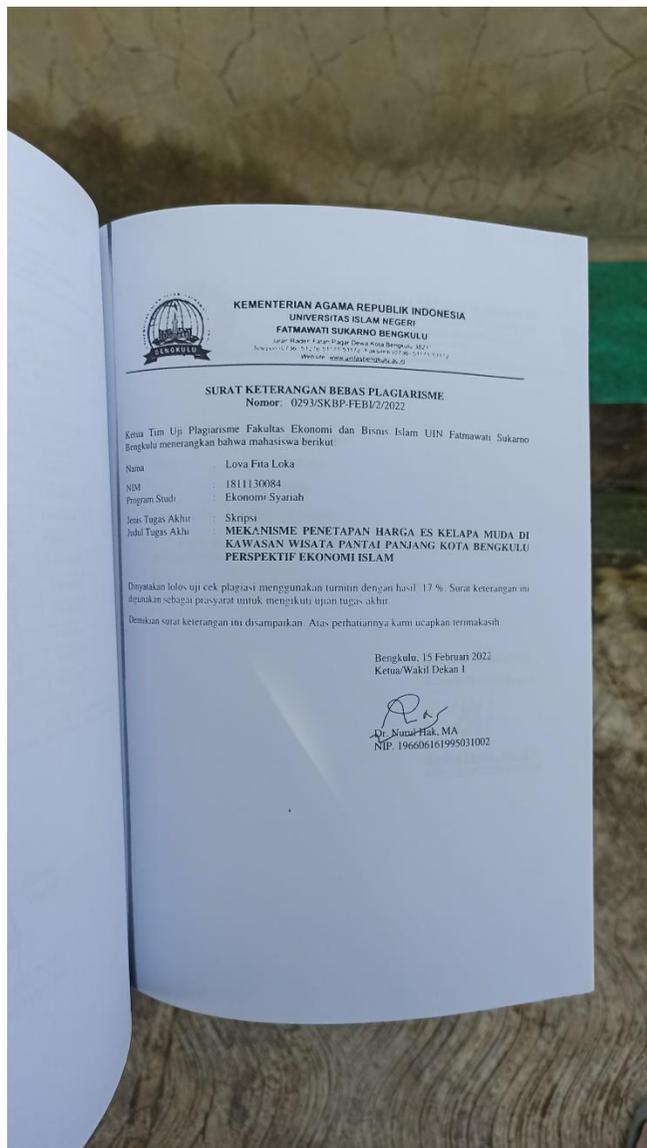
| MAHASISWA | DOSEN PENGLIJI |
|--|---|
|  Lova fien lova NIM. 1811150087 |  Nani Afrianti, M.Pd NIP. 190304242018012002 |

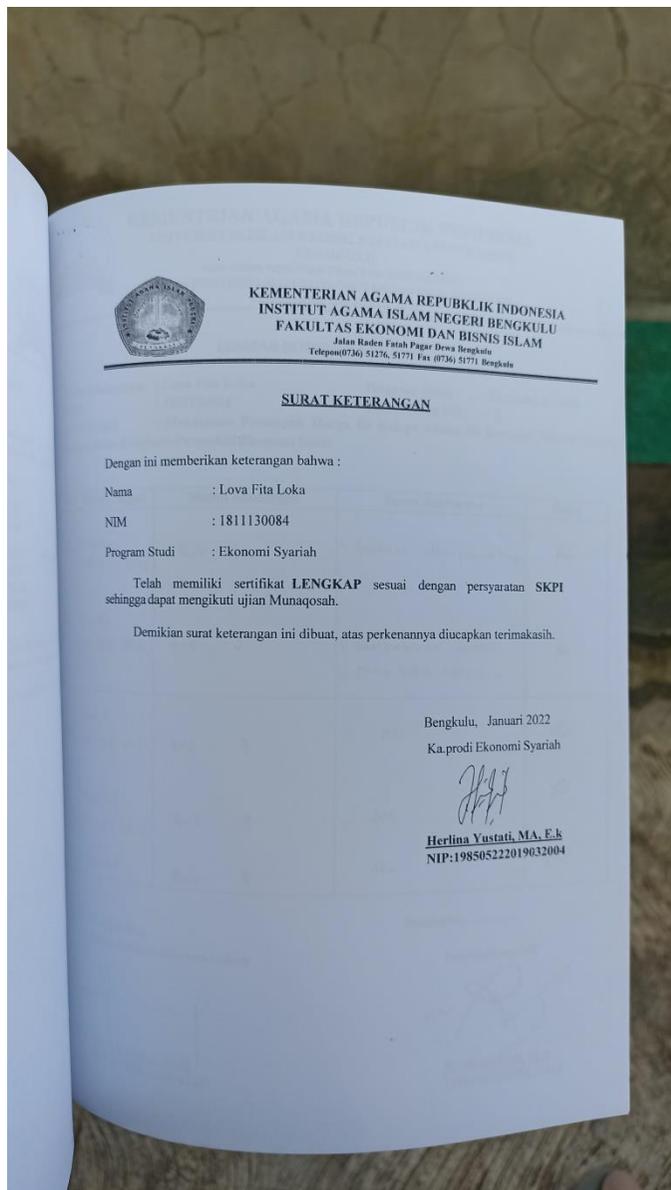
Catatan dari Penguji (Jika Ada):

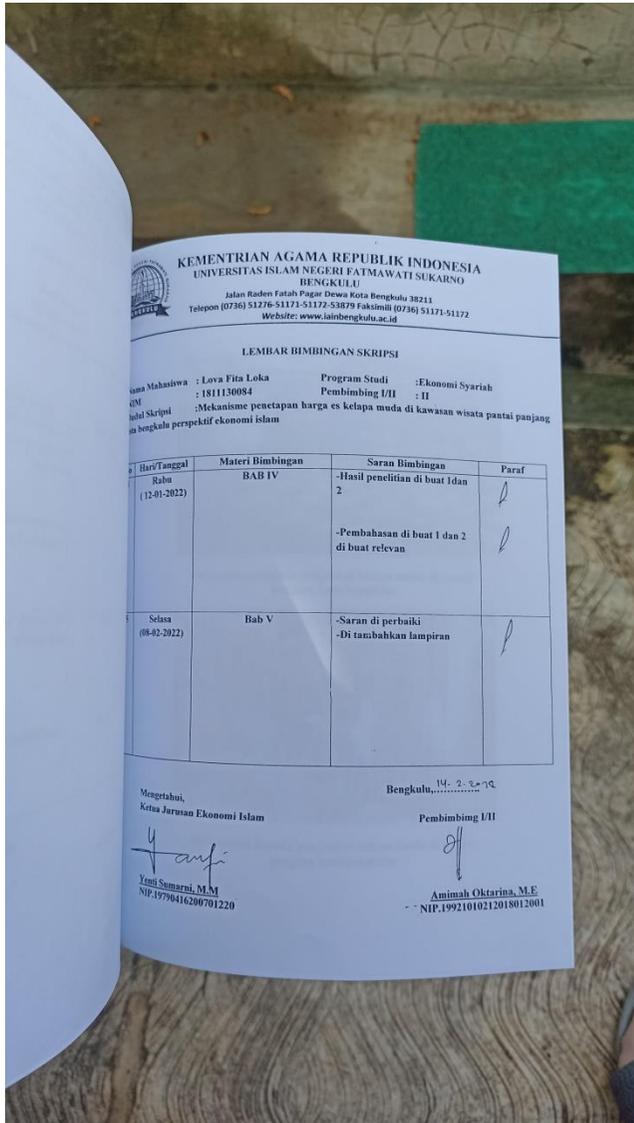
Mengetahui,
Ketua Prodi

Herlina Yochani, MA, E.K
NIP. 198505222019032009









KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
 BENGKULU
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
 Telepon (0736) 51276-51171-51172-53479 Faksimili (0736) 51171-51172
 Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Lova Fita Loka Program Studi : Ekonomi Syariah
 NIM : 1811130084 Pembimbing I/II : II
 Judul Skripsi : Mekanisme penetapan harga es kelapa muda di kawasan wisata pantai panjang Bengkulu perspektif ekonomi islam

| Hari/Tanggal | Materi Bimbingan | Saran Bimbingan | Paraf |
|------------------------|------------------|--|--------------------|
| Rabu (12-01-2022) | BAB IV | -Hasil penelitian di buat 1 dan 2 -Pembahasan di buat 1 dan 2 di buat relevan | <i>[Signature]</i> |
| Selasa (08-02-2022) | Bab V | -Saran di perbaiki -Di tambahkan lampiran | <i>[Signature]</i> |

Mengetahui,
 Ketua Jurusan Ekonomi Islam
[Signature]
 Yenni Samarni, M.M.
 NIP.19790416200701220

Bengkulu, 14. 2. 2022
 Pembimbing I/II
[Signature]
 Aminah Oktarina, M.E
 NIP.19921010212018012001



Wawancara kepada penjual es kelapa muda di pantai panjang kota bengkulu



Wawancara kepada penjual es kelapa muda di pantai panjang kota Bengkulu



Wawancara kepada penjual es kelapa muda di kawasan wisata pantai panjang kota Bengkulu



**wawancara kepada penjual es kelapa muda di pantai panjang
kota Bengkulu**



**Wawancara kepada penjual es kelapa muda di kawasan
wisata pantai panjang**



wawancara kepada penjual es kelapa muda di pantai panjang kota Bengkulu



Wawancara kepada pembeli es kelapa muda dikawasan wisata pantai panjang kota bengkulu

| No | Nama | Nama Warung / Pembeli | Umur |
|----|---------|------------------------|----------|
| 1 | Siti | Warung Mak Megi | 42 Tahun |
| 2 | Nina | Istana Rujak | 33 Tahun |
| 3 | Saina | Tongkrongan Aye | 50 Tahun |
| 4 | Hayati | Bunga Lotek | 33 Tahun |
| 5 | Woto | Pondok Dang Benan | 29 Tahun |
| 6 | Santina | Rujak Buah Chika | 39 Tahun |
| 7 | Ani | Pembeli Es Kelapa Muda | 22 Tahun |
| 8 | Vovi | Pembeli Es kelapa Muda | 22 Tahun |
| 9 | Dian | Pembeli Es Kelapa Muda | 21 Tahun |

