

**TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP STRATEGI PENETAPAN  
HARGA HASIL TANGKAPAN NELAYAN TRADISIONAL TEMPAT  
PELELANGAN IKAN SEKUNYIT KABUPATEN KAUR**



**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

**Kinanti Agusela**  
**NIM.1516130189**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
BENGKULU, 2019 M/1441 H**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**


Skripsi yang ditulis oleh Kinanti Agusela, NIM 1516130189 dengan judul “Strategi Penetapan Hasil Tangkapan Nelayan (Ikan) Tpi Sekunyit Di Tinjau Dari Ekonomi Islam”, program studi Ekonomi Syariah jurusan Ekonomi Islam di perbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh, Karena Itu skripsi ini disetujui dan layak untuk di ujikan dalam sidang *munaqasah* skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.


Bengkulu, Agustus 2019 M

Dzulhijjah 1440 H

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr. Nurul Hak, M.A.  
NIP.19660616 1995031002

  
Idwal B, M.A.  
NIP.1983070920091121005





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

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tradisional Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur”, oleh Kinanti Agusela NIM : 1516130189. Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : **Jumat**

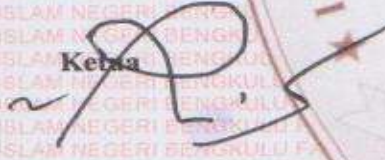
Tanggal : **29 November 2019 M/ 2 Robiul Akhir 1440 H**

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

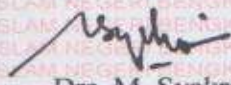
Bengkulu, 2 Desember 2019 M  
5 Robiul Akhir 1441 H

**Tim Sidang Munaqasyah**


**Ketua**

  
**Dr. Nurul Hak, MA**  
NIP. 196606161995031002

**Penguji I**

  
**Drs. M. Syakroni, M.Ag**  
NIP. 195707061987031003

**Sekretaris**

  
**Idwal B. M.A**  
NIP. 1983070920091121005

**Penguji II**

  
**Miti Yarmunida, M.Ag**  
NIP. 197705052007102002



## *Motto*

*Man jadda wajada*

*“Barang siapa bersungguh-sungguh  
pasti akan mendapatkan hasil “*

*“Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik  
bagimu, dan boleh jadi pula kamu menyukai sesuatu, padahal ia  
amat buruk bagi mu; Allah mengetahui, sedang kamu tidak  
mengetahui.”*

*(Qs. Al-Baqarah : 216)*

## *PERSEMBAH*

*Dengan penuh rasa syukur kehadirat Allah SWT. Skripsi ini kupersembahkan kepada :*

- ✚ Kedua orang tuaku tercinta Bapak (Khairuddin) dan Ibu (Zubaidah) yang selalu membimbing dan tidak bosan memberikan nasehat, semangat dan dukungannya kepadaku, terimakasih untuk semua Do'a yang tak pernah ada hentinya di setiap sujudmu, jasa dan cinta kasih sayang yang telah diberikan dengan begitu tulus.*
- ✚ Adik-adik ku yang telah menjadi motivasi tersendiri dikala aku merasa putus asa dalam mengerjakan skripsi ini, Ranti Bela Ventry, Abillal Ramadhan dan Albib Ahmad Aidil , terimakasih telah menjadi adik-adik yang terbaik.*
- ✚ Seluruh keluarga besar Abdullah dan Buyung Tuah yang selalu memberikan motivasi dan semangat dalam menyelesaikan studiku.*
- ✚ Semua Sahabat Kaur dan Sahabat di balik layar (Lewi Permati, Lezi Pitriani, Ervita Komalasari, Nene Ok Locy, Mesi Putriani ) telah memberikan semangat yang begitu besar kepadaku dalam menyelesaikan studi.*
- ✚ Seluruh teman-teman IAIN angkatan 2015, terkhusus kelas f dan B jurusan ekonomi Islam yang sama-sama mengejar kesuksesan, semangat.*
- ✚ Teman-teman KKN Kel 47, Teman PPL dan teman-teman kosan Rohimin, Agamaku, Bangsa dan Negaraku.*
- ✚ Almamater hijauku IAIN Bengkulu.*

## HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur“, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN 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 orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan 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,            Agustus 2019 M  
Dzulhijjah 1440 H

Mahasiswa yang menyatakan



**Kinanti Agusela**  
**NIM.1516130189**

## **ABSTRAK**

Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tradisional Di Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur  
Oleh Kinanti Agusela, NIM 1516130189.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional di tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara, disini peneliti melakukan wawancara langsung dengan informan yang telah ditetapkan oleh peneliti dan pemilihan informan pada penelitian ini menggunakan teknik “*purposive sampling*”. Informan dalam penelitian ini terdiri dari 5 orang nelayan selaku penjual ikan dan 8 orang warga yang langsung datang selaku pembeli. Kemudian data tersebut diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan yang diajukan. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa. Secara keseluruhan praktek jual beli di TPI Sekunyit dari segi rukun dan syarat sudah sesuai dengan ekonomi dalam Islam, namun pada praktek penetapan harga ada beberapa strategi yang masih memiliki kekurangan dalam hal penetapan harga dengan ketidakjelasan dalam kadar pengukurannya dan penetapan harga dengan menaikkan harga dua kali lipat karena faktor kelangkaan sehingga hal tersebut berdampak kerugian pada pihak pembeli dan secara tidak langsung hal itu juga bermakna penjual menzalimi pembeli.

Kata Kunci : *Ekonomi Islam, Strategi Penetapan Harga*

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karuniannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur”, shalawat dan salam nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk kejalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. KH. Sirajuddin M, M Ag., M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, M.A, Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, M.A Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Eka Sri Wahyuni, M.M, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
5. Dr. Nurul Hak, M.A selaku pembimbing I dan Idwal B, M.A selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Yosy Arisandy, MM, selaku Dosen Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan bimbingan, semangat, dan motivasi.



7. Kedua orang tuaku Khairuddin dan Zubaidah yang selalu mendoakan kesuksesan penulis
8. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang <sup>viii</sup> mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharap kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, Agustus 2019 M  
Dzulhijjah 1440 H

Penulis

Kinanti Agusela  
NIM. 1516130189

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN PERNYATAAN .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Penelitian Terdahulu .....	8
F. Model Penelitian .....	10

### **BAB II KAJIAN TEORI**

A. Strategi .....	15
B. Definisi Harga .....	18
C. Penetapan Harga.....	21
D. Hadis Tentang Penetapan Harga .....	32
E. Jual-Beli .....	33
F. Mekanisme Pasar Islami.....	37
G. Ibnu Taimiyah .....	38
H. Harga Yang Adil Dalam Islam.....	42
I. Ekonomi Islam .....	44

### **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Desa Sekunyit.....	47
B. Kehidupan Sosial Sekunyit .....	48
C. Struktur Pemerintahan Desa Sekunyit.....	48
D. Letak Geografis .....	51
E. Tempat Pelelangan Ikan .....	50

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Di Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur .....	52
--	----

B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Di Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur .....	59
1. Mekanisme Pelaksanaan Jual-Beli Ikan Hasil Tangkapan Nelayan .....	59
2. Tanggapan Dari Konsumen Terhadap Harga Yang Dibayar Dengan Kualitas .....	61
3. Strategi Penjual Dalam Menetapkan Harga Ikan Hasil Tangkapan Nelayan Di Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit.....	68
 <b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran.....	72
 <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	73
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 : Struktur Pemerintahan Desa Sekunyit .....	48
---	----

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Bukti Menghadiri Seminar
- Lampiran 2 : Belangko Judul
- Lampiran 3 : *Check Plagiarism* Judul
- Lampiran 4 : Daftar Hadir Seminar Nasional
- Lampiran 5 : Catatan Perbaikan Proposal
- Lampiran 6 : Halaman Pengesahan Proposal
- Lampiran 7 : Surat Sk Pembimbing Skripsi
- Lampiran 8 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 9 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 10 : Halaman Pengesahan Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 11 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 12 : Surat Izin Selesai Penelitian
- Lampiran 13 : Lembaran Bimbingan Skripsi
- Lampiran 14 : Lembar Dokumentasi Penelitian

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Indonesia adalah salah satu Negara kepulauan yang ada didunia memiliki beribu-ribu pulau yang terbentang luas dari sabang hingga merauke. Sumber daya perikanan menjadi penghasilan utama bagi sebagian masyarakat di negeri ini karena sadar dengan letak geografis yang menguntungkan akan lebih baik jika memaksimalkan sumber daya alam yang tersedia. Indonesia memiliki begitu banyak pulau yang terbentang dari sabang hingga merauke dan memiliki wilayah perairan hampir 70 persen serta memiliki garis pantai sepanjang 8.100 kilometer dengan luas wilayah perikanan laut mencapai sekitar 5,8 juta km<sup>2</sup>, dan Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE) seluas 2,7 km<sup>2</sup>, jika dibandingkan dengan luas daratan yang hanya mencapai 38 persen, dengan kondisi tersebut Indonesia mendapat julukan sebagai Negara Maritim dan Negara Bahari.<sup>1</sup>

Salah satu sumber pertumbuhan yang diharapkan dapat menolong bangsa ini keluar dari krisis ekonomi dan menghantarkan menjadi bangsa yang maju dalam sub sektor perikanan. Keyakinan tersebut pada tiga alasan utama. pertama, fakta fisik menunjukkan bahwa Indonesia merupakan Negara kepulauan terbesar di dunia. Kedua, wilayah pesisir dan lautan yang sangat luas itu terdapat sumberdaya alam yang besar sebagai potensi pembangunan yang belum

---

<sup>1</sup> Wisnu Trilung Waluyo, *Analisis Potensi Perikanan Dalam Pertmbuhan Ekonomi Kota Tegal*. Yogyakarta 55281 kolom1,h.1

termanfaatkan secara optimal. Ketiga, bahwa dengan seiring pertambahan jumlah penduduk dunia.<sup>2</sup>

Penduduk Desa Sekunyit terdiri dari penduduk asli dan pendatang dari berbagai daerah yang berbeda-beda, dimana mayoritas penduduknya adalah warga pribumi (suku Serawai), sedangkan untuk para pendatang hanya sebagian kecil yang terdiri dari suku Jawa. Tradisi- tradisi musyawarah untuk mufakat, gotong royong dan kearifan lokal yang lain sudah di lakukan oleh masyarakat sejak adanya desa Sekunyit.

Mayoritas masyarakat desa Sekunyit memiliki pekerjaan sebagai nelayan dan petani sawah/pekebun sebagian kecil masyarakat yang melakukan aktifitas mata pencarian sebagai pedagang, buruh, pegawai negeri. jenis komoditi yang di hasilkan adalah ikan hasil tangkapan nelayan, padi persawahan masyarakat dan dari perkebunan kelapa yang dimiliki masyarakat.<sup>3</sup>

Bidang perikanan merupakan harapan bagi masyarakat untuk meningkatkan pendapatan. Hal ini sejalan dengan arah kebijakan yang mengembangkan sistem ketahanan pangan yang berbasis pada keragaman sumberdaya bahan pangan kelembagaan dan budaya lokal dalam rangka menjamin tersedianya pangan dan nutrisi dalam jumlah dan mutu yang

---

<sup>2</sup> Tajerin,. Keterkaitan Sector Perikanan Dalam Perekonomian Indonesia : Pendekatan Model Input-Output, Bijak dan Riset Sosek kp, Vol.2 No.1 2007

<sup>3</sup> Pemuda Kaur, Profil Desa Sekunyit Kec, Kaur Selatan, Dikutip dari <https://pemuda-kaur-kamibisa.blogspot.com/2013/09/profil-desa-Sekunyit-kec-kaur-selatan.html?m=1>, Pada Hari Senin, tanggal 22 oktober 2018, pukul 13.27 WIB

dibutuhkan pada tingkat harga yang terjangkau dalam memperhatikan peningkatan produksi pendapatan petani dan nelayan.

Bagi pembeli untuk mendapatkan ikan laut segar, tempat pelelangan ikan merupakan gambaran dari salah satu tempat pelelangan ikan yang ada di desa Sekunyit. Tempat pelelangan ikan (TPI) merupakan pusat niaga ikan yang cukup tersohor bagi warga kecamatan tetap dan sekitarnya.

Aktivitas yang ada di tempat pelelangan ikan antara lain di mulai dari aktivitas nelayan pergi ke laut pada malam hari dan tiba dari melaut dengan hasil lautnya pada siang dan sore hari, kemudian nelayan mendaratkan hasil tangkapan laut di tempat pelelangan ikan serta aktivitas jual beli hasil laut. Tempat pelelangan ikan memiliki peran yang cukup penting untuk menciptakan iklim yang kondusif dalam pemasaran ikan.

Strategi dalam Islam termasuk dalam kelompok *ta'qquli*. Dalam hal ini Islam memberikan peluang bagi manusia untuk melakukan berbagai inovasi terhadap bentuk-bentuk muamalah yang mereka butuhkan dalam kehidupan mereka, dengan syarat bahwa bentuk muamalah hasil inovasi ini tidak keluar dari prinsip-prinsip yang telah ditentukan oleh Islam. Termasuk didalam hal ini adalah strategi penentuan harga.

Ekonomi Islam memiliki konsep bahwa suatu pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara normal. Pasar tidak membutuhkan suatu intervensi dari pihak manapun tidak



terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga dengan kegiatan monopolistik atau yang lainnya.

Ibnu Taimiyah merupakan sarjana muslim pertama yang memberikan perhatian secara khusus mengenai dua terminologi dalam pembahasan harga ini, yaitu *'iwad al-mithl* (*equivalen compensation/kompensasi yang setara*) dan *thaman al-mithl* (*equivalen price/harga yang setara*). Dalam *Al-hisbahnya* ia mengatakan, "Kompensasi yang setara akan di ukur dan di taksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan. Dimana pun ia membedakan antara dua jenis harga, yaitu harga yang tidak adil dan terlarang serta harga yang adil dan disukai".<sup>4</sup>

Hal ini sejalan dengan hadis Nabi Muhammad SAW :

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ حَاتِمٍ الْجُرَيْرِيُّ قَالَ مَرَّ وَانُ الْفَزَارِيُّ أَخْبَرَنَا عَنْ يَحْيَى  
بْنِ أَيُّوبَ قَالَ كَانَ أَبُو زُرْعَةَ إِذَا بَايَعَ رَجُلًا خَيْرَهُ قَالَ ثُمَّ يَقُولُ خَيْرَ بِي وَ يَقُولُ  
لُ سَمِعْتُ أَنَا هُرَيْرَةَ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا يَفْتَرِقَنَّ ابْنَانِ إِلَّا  
عَنْ تَرَاضٍ

(Abu Daud) : Telah menceritakan kepada kami muhammad bin Hatim Jarjarai, ia berkata ; Marwan Al- Fazari telah mengabarkan kepada kami, dari yahya bin Ayub, ia berkata abu Zur'ah apabila melakukan jual beli dengan seseorang maka ia memberinya kebebasan memilih. Kemudian ia berkata aku mendengar Abu Hurairah melaporkan dari Rasullullah SAW bersabda : "kedua nya (penjual dan pembeli) jangan berpisah kecuali sama – sama setuju ."(Abu Dawud)<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> P3EI, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2015) h.331

<sup>5</sup> Muhammad Sharif Chaudry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar* (Prenadamedia Group, 2014),h. 121

Ajaran Islam memberi perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna adalah resultan dari kekuatan yang bersifat masal dan impersonal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli, karenanya jika mekanisme terganggu, maka harga yang adil tidak akan tercapai. Demikian pula sebaliknya, harga yang adil dapat mendorong para pelaku pasar untuk bersaing sempurna.<sup>6</sup>

Kebijakan dalam menetapkan harga pada suatu tingkat diatas harga pasar. Hal ini dilakukan biasanya untuk melindungi produsen dari harga yang terlalu rendah sehingga tidak memperoleh margin keuntungan yang memadai (bahkan merugi).

Berdasarkan survei tanggal 23 oktober 2018, menurut salah satu warga. Rosmani, Ibu rumah tangga, 45 tahun, menyatakan bahwa disana merupakan sumber penampungan hasil tangkapan nelayan. Berbagai ikan segar dapat di temukan ditempat pelelangan ikan Sekunyit, namun harga dari ikan – ikan segar yang ada di sana tidak menentu bahkan relative terbilang mahal meskipun harga merupakan dari tangan pertama penjualan ikan.

Bedasarkan survei 27 oktober 2018, melalui proses wawancara kepada salah satu nelayan bahwa harga ditetapkan tanpa ada peraturan/ pedoman yang tertulis, sehingga harga ikan dipengaruhi oleh fenomena alam seperti gelombang pasang ataupun surut.

---

<sup>6</sup> P3EI, *Ekonomi Islam*, ( Jakarta : Rajawali Pers, 2015 ). h. 330

Di tempat pelelangan ikan selalu disibukkan dengan kegiatan transaksi jual beli hasil laut dengan corak kehidupan ekonomi yang khas. Tempat pelelangan ikan mendorong mekanisme pasar yang adil dengan penentuan batas atas dan batas bawah harga ikan, bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan kehidupan nelayan dan penjual ikan. Dari aspek ekonomi, dengan proses pelelangan ikan maka nelayan dapat diuntungkan dengan adanya harga jual ikan standar. Selain itu pembeli memperoleh keuntungan karena harga beli ikan yang cukup wajar. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “**Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tradisional Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur**”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur
2. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur

### **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan untuk menunjang penguasaan ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan.

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi mahasiswa

Menjadi salah satu cara untuk mempraktikkan teori-teori yang didapat selama mengikuti perkuliahan dan meningkatkan wawasan dan khasanah keilmuan terutama mengenai tinjauan ekonomi islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional tempat pelelangan ikan Sekunyit kabupaten kaur .

2. Bagi perusahaan

Dari hasil penelitian dapat digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan pemecahan mengenai masalah yang timbul dari

tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional tempat pelelangan ikan Sekunyit kabupaten kaur

### 3. Bagi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dapat dijadikan bahan referensi untuk menambah wawasan dalam rangka mendokumentasikan dan menginformasikan hasil penelitian ini di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.

## **E. Penelitian Terdahulu**

Untuk mendukung pembahasan yang lebih mendalam mengenai pembahasan diatas, maka penulis berusaha melakukan kajian pustaka ataupun karya-karya yang mempunyai hubungan dengan masalah yang akan dikaji.

Adapun penelitian yang terkait terhadap penelitian ini adalah :

1. Mugi Sudiono, (2005), mahasiswa Universitas Negeri Semarang, dalam skripsi yang berjudul “Pengaruh Tempat Pelelangan ikan (TPI) Cilacap Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi dan Sosial Budaya Masyarakat Nelayan Cilacap”. Skripsi ini mengkaji dua hal, yaitu 1) Bagaimanakah sejarah Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Cilacap dari awal Keberadaanya 2) Bagaimanakah pengaruh Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Cilacap terhadap kondisi sosial ekonomi masyarakat nelayan Cilacap, Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Untuk mengetahui sejarah Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Cilacap dari awal keberadaanya. Untuk mengetahui pengaruh Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Cilacap terhadap kondisi sosial ekonomi masyarakat nelayan Cilacap tahun 1996-

2002. Untuk mengetahui pengaruh Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Cilacap terhadap kondisi sosial budaya masyarakat nelayan Cilacap tahun 1996-2002. Kemudian data tersebut di uraikan, dianalisis dan di bahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari hasil penelitian ini.

2. Hasniar (2014), mahasiswa Universitas Hasanuddin Makassar dalam skripsi yang berjudul “Analisi Pengaruh Bauran Pemasara Terhadap Penjualan Hasil Tangkapan Ikan Pada Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Paotere Maakassar”. Skripsi ini mengkaji dua hal, yaitu 1) Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Hasil Penjualan Hasil Tangkapan Ikan Pada Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Paotere Makassar Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Untuk mengetahui “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Hasil Tangkapan Ikan Pada Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Paotere Makassar. Kemudian data tersebut di uraikan, dianalisis dan di bahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari hasil penelitian ini.
3. Anida (2017), mahasiswa Institut Agama Islam Negeri dalam skripsi yang berjudul “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Dan Promosi Produk Minyak Goreng Bimoli Pada Hypermart Kota Bengkulu”, Skripsi ini mengkaji dua hal yaitu 1) Bagaimana penetapan harga dan promosi produk minyak goreng bimoli pada hypermart kota Bengkulu, 2) Bagaminan tinjauan etika bisnis islam dalam penetapan harga dan promosi produk minyan bimoli pada hypermart kota Bengkulu.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Untuk mengetahui:

- 1) Untuk mengetahui penetapan harga dan promosi produk minyak goreng bimoli pada hypermart kota Bengkulu.
- 2) Untuk mengetahui tinjauan etika bisnis islam dalam penetapan harga dan promosi produk minyak goreng bimoli pada hypermart kota Bengkulu.

## **F. Metode Penelitian**

### 1. Jenis dan Pendekatan penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Karena dengan pendekatan ini dapat membantu peneliti menjelaskan kenyataan-kenyataan yang dihadapi dilapangan, juga dapat membantu peneliti berinteraksi langsung dengan subjek penelitian.

### 2. Waktu dan Lokasi Penelitian

#### a. Waktu penelitian

Untuk melakukan penelitian yang berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tradisional Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur”. maka penelitian ini dilakukan pada tanggal 21 juni hingga 3 Agustus 2019.

#### b. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan pada Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit, Kecamatan Kaur Selatan, Kabupaten Kaur.

### 3. Subjek dan Informan Penelitian

Sumber informasi adalah orang – orang yang dijadikan sumber untuk memperoleh informasi-informasi tentang penelitian. Sumber informasi dalam penelitian ini terdiri dari 5 orang nelayan selaku penjual ikan dan 8 orang warga yang datang ke tempat pelelangan ikan Sekunyit selaku pembeli.

Metode pemilihan informan pada penelitian ini menggunakan teknik “ *purposive sampling*”, yaitu teknik pengambilan sampel secara acak dengan mempertimbangkan kriteria yang ditetapkan dalam penelitian.<sup>7</sup>

### 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber data yang digunakan sebagai berikut :

#### 1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh dengan mengumpulkan langsung dari obyek penelitian, yaitu hasil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi antara peneliti dengan informan.

#### 2. Data Sekunder

Yaitu data yang berupa informasi tertulis maupun tidak tertulis yang diperoleh dari Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit, skripsi, jurnal, dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian ini.

---

<sup>7</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, 2011)h. 300



b. Teknik pengumpulan data

Adapun metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Wawancara

Wawancara (*interview*) adalah suatu bentuk komunikasi secara verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi.<sup>8</sup> Jenis wawancara yang peneliti gunakan yaitu wawancara langsung, disini peneliti melakukan wawancara langsung dengan responden yang telah ditetapkan oleh peneliti. Metode ini digunakan dalam pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari respon yang lebih mendalam.<sup>9</sup> Peneliti melakukan wawancara langsung kepada pihak responden guna untuk mengetahui dan menjawab permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti.

2) Observasi

Untuk mendapatkan data yang aktual secara langsung maka observasi lapangan sangat diperlukan. Observasi dapat disebut

---

<sup>8</sup> Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*(Jakarta Bumi Aksara, 2004),h. 113

<sup>9</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D* (Bandung Alfabet, 2008),h. 317

juga pengamatan, yang “meliputi pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra”<sup>10</sup>

3) Dokumentasi, Metode dokumentasi adalah kegiatan mencari data mengenai hal-hal yang berupa mengenai catatan, buku, prasasti, gambar, agenda dan sebagainya.<sup>11</sup>

## 5. Teknik analisa data

Analisa data adalah proses analisa kualitatif yang mendasarkan adanya hubungan sistematis antar variabel yang sedang di teliti. Tujuannya ialah agar peneliti mendapat makna hubungan variabel-variabel sehingga dapat di gunakan untuk mrnjawab masalah yang di rumuskan dalam penelitian. Prinsip pokok teknik analisis kualitatif ialah mengelola data dan menganalis data-data yang terkumpul menjadi data yang sistematis, teratur, terstruktur dan mempunyai makna.<sup>12</sup>

### a. Reduksi Data

Disini peneliti melakukan reduksi dengan bentuk analisi yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang dan menyusun data yang telah diperoleh oleh peneliti dari lapangan sehingga diperoleh kesimpulan akhir yang digambarkan dan diverifikasikan.

Dalam penelitian melakukan reduksi data tentang tinjauan ekonomi

---

<sup>10</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian; Suatu Pendekatan Praktik* . (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 206

<sup>11</sup> Suharsimi Arikunto, *Manajemen penelitian* (Jakarta : Rineka Cipta, 2013), h. 153

<sup>12</sup> Aresto Hadi Sutopo dan Adrianus Ariel, *Trampil Mengelola Data Kualitatif Dengan NVIVO* (Jakarta : Kencana,2010), h. 8

islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional tempat pelelangan ikan Sekunyit kabupaten kaur .

b. Penyajian Data

Dalam penelitian ini peneliti melakukan penyajian data/data display. Dengan melakukan penyajian data tersebut, maka data yang diperoleh dapat terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga mudah dipahami. Dalam penelitian ini peneliti melakukan penyajian data tentang tinjauan ekonomi islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tempat pelelangan ikan Sekunyit kabupaten kaur .

c. Vertifikasi/Mengambil kesimpulan

Setelan reduksi data dan penyajian data peneliti melakukan vertifikasi atau pengambilan kesimpulan yaitu proses lanjutan dari reduksi data dan penyajian data. Dimana kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R & D* (Bandung : Alfabet, 2008), h. 341-345

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Strategi

##### 1. Pengertian

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategos* atau *strategus* dengan kata jamak strategi. *Strategos* berarti jenderal tetapi dalam bahasa Yunani kuno sering berarti pewira Negara (*state officer*) dengan fungsi yang luas. Pada abad ke lima sebelum Masehi sudah dikenal adanya *broad of strategy* di Athena, mewakili 10 suku Yunani. Hingga abad ke 5, kekuasaan politik luar negeri dari kelompok strategi itu semakin luas. Lama kelamaan strategi memperoleh pengertian baru.<sup>14</sup>

Dalam arti yang sempit, menurut Matloff strategi berarti *the art of general* (seni jenderal). Dalam zaman Yunani kuno jenderal dianggap bertanggung jawab dalam suatu peperangan, kalah atau menang. Ia menguasai *logistic* dan sumber daya militer. Pada *dekade* sesudahnya pada abad 19 dan 20 faktor militer telah bercampur dengan faktor politik, ekonomi, teknologi dan psikologis, istilah strategi ini muncul dengan nama baru *grand strategy* atau strategi tingkat tinggi, yang berarti seni memanfaatkan semua sumber daya suatu bangsa atau kelompok bangsa untuk mencapai sasaran perang dan damai.

---

<sup>14</sup> Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi* (Bandung : Yrama Widya, 2006), h.82

Hax dan Majlif mencoba menawarkan rumusan yang komperensif tentang strategi sebagai berikut :

- a. Suatu pola keputusan yang konsisten, menyatu dan integral
- b. Menentukan dan menampilkan tujuan organisasi dalam pengertian sasaran jangka panjang, program bertindak, dan prioritas alokasi sumber daya.
- c. Menyeleksi bidang yang akan dilakukan atau akan dilaksanakan organisasi
- d. Mencoba mendapatkan keuntungan yang mampu bertahan lama, dengan memberikan respon yang tepat terhadap peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal organisasi, dan kekuatan serta kelemahannya.
- e. Melibatkan semua tingkat hierarki dari organisasi<sup>15</sup>

## 2. Prinsip-prinsip untuk menyukseskan strategi

Para pengambil kebijakan stategi perlu menjamin strategi yang mereka tetapkan dapat berhasil dengan baik, bukan saja dalam konseptual saja, tetapi dapat dilaksanakan. Untuk itu Hatten dan Hatten memberi beberapa penunjuk mengenai cara pembuatan strategi sehingga bisa berhasil, diantaranya yaitu dibawah ini.

---

<sup>15</sup> Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi...*,h.82

- a. Strategi haruslah konsisten dengan lingkungannya. Ikutilah arus perkembangan yang bergerak di masyarakat (jangan melawan arus), dalam lingkungan yang memberi peluang untuk bergerak maju.
- b. Setiap strategi tidak hanya membuat satu strategi. Tergantung pada ruang lingkup kegiatannya apabila banyak strategi yang di buat, maka strategi yang satu haruslah konsisten dengan strategi lainnya.
- c. Strategi yang efektif hendaknya memfokuskan dan menyatukan semua sumber daya dan tidak bercerai-beraikan satu dengan yang lainnya.
- d. Strategi hendaknya memusatkan perhatian pada apa yang merupakan kekuatannya dan tidak pada titik-titik yang justru pada kelemahannya. Selain itu juga hendaknya memanfaatkan kelemahan persaingan dan membuat langkah-langkah yang tepat untuk memposisikan kompetitif yang lebih kuat.
- e. Sumber daya adalah suatu yang kritis. Mengingat strategi adalah suatu yang mungkin, maka harus membuat sesuatu yang layak dan dapat dilaksanakan
- f. Strategi hendaknya memperhitungkan resiko yang tidak terlalu besar memang setiap strategi mengandung resiko, tetapi haruslah berhati-hati sehingga tidak menjerumuskan organisasi kedalam lobang yang besar. Oleh karena itu, suatu strategi dapat di kontrol.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi...*,h.83

- g. Strategi hendaknya disusun diatas landasan keberhasilan yang telah dicapai. Jangan menyusun strategi di atas kegagalan.
- h. Tanda-tanda dari suksesnya strategi ditampakkan dengan adanya dukungan dari pihak-pihak yang terkait, terutama dari *eksekutif*, dari semua pimpinan unit kerja.

## **B. Definisi Harga**

Harga merupakan sejumlah nilai (dalam nilai mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.<sup>17</sup>

Adapun tujuan penentuan harga oleh suatu perusahaan secara umum adalah sebagai berikut :

### 1. Untuk bertahan hidup

Jika tujuan perusahaan dalam menentukan harga adalah untuk bertahan hidup, penentuan harga dilakukan semurah mungkin. Tujuannya adalah berbagai produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran dengan harga murah, tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.

---

<sup>17</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta ; Rajawali Pers, 2013)h. 191

2. Untuk memaksimalkan laba

Penentuan harga agar penjualan meningkat, sehingga laba menjadi maksimal. Penentuan harga biasanya dapat di lakukan dengan harga murah atau tinggi.

3. Untuk memperbesar *market share*

Untuk memperbesar *market share* maksudnya adalah untuk memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan. Penentuan harga yang murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pelanggan pesaing beralih ke produk yang di tawarkan

4. Mutu produk

Tujuan penentuan harga dengan pertimbangan mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang di tawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dibanding harga pesaing<sup>18</sup>

5. Karena pesaing

Penentuan harga dengan melihat harga pesaing bertujuan agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibanding kan harga yang ditawarkan pesaing. Artinya dapat melebihi harga pesaing untuk produk tertentu atau sebaliknya bisa lebih rendah.

Setelah ditetapkan tujuan dari penetapan harga, langkah selanjutnya adalah menentukan besarnya harga berdasarkan angka besarnya nilai harga

---

<sup>18</sup> Kasmir, *Kewirausahaan...*,h 191



yang harus dipasang tentu disesuaikan dengan tujuan penentuan harga. Berikut ini beberapa metode dalam penentuan suatu harga produk.

Modifikasi harga atau diskriminasi harga dapat dilakukan menurut hal-hal berikut.

a. Menurut pelanggan

Harga dibedakan berdasarkan pelanggan utama (*primer*) atau pelanggan biasa (*skunder*). Pelanggan utama adalah konsumen yang loyal dan memenuhi kriteria yang telah ditetapkan. Penentuan harga untuk pelanggan utama biasanya *relatife* lebih murah.

b. Menurut bentuk produk

Harga ditentukan berdasarkan bentuk atau ukuran produk atau ukuran produk atau kelebihan - kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk misalnya, untuk kartu kredit ada *master card* dan *visa card*.<sup>19</sup>

c. Menurut tempat

Harga ditentukan berdasarkan lokasi atau wilayah dimana produk atau jasa tersebut ditawarkan. Hal ini dilakukan karena setiap wilayah atau daerah memiliki daya beli dan kondisi persaingan sendiri.

d. Menurut waktu

Harga ditentukan berdasarkan periode atau masa tertentu. Harga tersebut dapat berubah pada jam-jam tertentu (telepon), hari-hari tertentu

---

<sup>19</sup>Kasmir, *Kewirausahaan...*, h 192

(untuk hotel hari sabtu dan minggu), dan Minggu atau bulan-bulan tertentu (musiman).<sup>20</sup>

### **C. Penetapan Harga**

#### 1. Pengertian Penetapan harga

Merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru, ketika ia memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru atau ke daerah geografis baru, dan ketika ia melakukan tender memasuki suatu tawaran kontrak kerja yang baru.

#### 2. Langkah prosedur untuk menetapkan harga, yaitu:

##### a. Memilih sasaran harga

Perusahaan pertama-tama harus memutuskan apa yang ingin ia capai dengan suatu produk tertentu. Jika perusahaan tersebut telah memilih pasar sasaran dan penentuan posisi pasarnya dengan cermat, maka strategi bauran pemasarannya, termasuk harga, akan cukup mudah. Misalnya, jika perusahaan kendaraan rekreasi ingin memproduksi sebuah truk mewah bagi konsumen yang kaya, hal ini mengimplikasikan penetapan harga yang mahal. Jadi strategi penetapan harga sangat ditentukan oleh keputusan yang menyangkut penempatan posisi pasar.

---

<sup>20</sup> Kasmir, *Kewirausahaan...*,h.192

b. Menentukan permintaan

Setiap harga yang ditentukan perusahaan akan membawa kepada tingkat permintaan yang berbeda dan oleh karenanya akan mempunyai pengaruh yang berbeda terhadap sasaran pemasarannya. Skedul permintaan menggambarkan jumlah unit yang akan dibeli oleh pasar pada periode waktu tertentu atas alternatif harga yang mungkin ditetapkan selama periode itu. Hubungan permintaan dengan harga adalah berlawanan, yaitu semakin tinggi harga semakin rendah minat dan sebaliknya.<sup>21</sup>

c. Memperkirakan harga

Permintaan umumnya membatasi harga tertinggi yang dapat ditentukan perusahaan bagi produknya. Dan perusahaan menetapkan biaya yang terendah. Perusahaan ingin menetapkan harga yang dapat menutupi biayanya dalam menghasilkan, mendistribusikan, dan menjual produk, termasuk pendapatan yang wajar atas usaha dan risiko yang dihadapinya.

d. Menganalisis harga dan penawaran pesaing

Sementara permintaan pasar membentuk harga tertinggi dan biaya merupakan harga terendah yang dapat ditetapkan, harga produk pesaing dan kemungkinan reaksi harga membantu perusahaan dalam

---

<sup>21</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung : Alfabeta, 2013)h.169

menentukan berapa harga yang mungkin. Perusahaan harus mempelajari harga dan mutu setiap penawaran pesaing. Hal itu dapat dilakukan dalam beberapa cara. Perusahaan dapat mengirimkan pembelanja pembanding untuk mengetahui harga dan membandingkan penawaran pesaing. Perusahaan dapat memperoleh daftar harga pesaing dan membeli peralatan pesaing dan memisah-misahkannya. Perusahaan dapat menanyakan pembeli bagaimana pendapat mereka terhadap harga dan mutu setiap penawaran pesaing. Ketika perusahaan mengetahui harga dan penawaran (produk) pesaing, ia dapat menggunakannya sebagai titik orientasi untuk penentuan harganya sendiri. Jika tawaran (produk) perusahaan sama dengan tawaran (produk) utama pesaing, maka perusahaan harus menetapkan harga yang dekat dengan pesaing atau jika tidak akan kehilangan penjualan. Jika tawaran perusahaan lebih jelek, perusahaan tidak dapat menetapkan harga lebih dari pada pesaingnya.<sup>22</sup>

e. Memilih metode penetapan harga

Dengan tiga C, skedul permintaan konsumen (*customer demand schedule*), fungsi biaya (*cost function*), dan harga pesaing (*competitor's price*), perusahaan kini siap untuk memilih suatu harga. Harga akan berada pada suatu tempat antara satu yang terlalu rendah

---

<sup>22</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran...*, h.171

untuk menghasilkan keuntungan dan satu yang terlalu tinggi untuk menghasilkan permintaan.

f. Memilih harga akhir

Metode-metode penetapan harga sebelumnya mempersempit cakupan harga untuk memilih harga akhir. Dalam memilih harga akhir, perusahaan harus mempertimbangkan beberapa faktor tambahan.

3. Faktor biaya dalam penetapan harga

Penetapan harga jual berasal dari harga pokok barang tersebut. Sedangkan harga pokok barang di tentukan oleh berapa besar biaya yang dikorbankan untuk memperoleh atau untuk membuat barang itu apa yang di maksud dengan biaya?

Biaya adalah setiap pengorbanan untuk membuat suatu barang atau untuk memperoleh suatu barang, yang bersifat ekonomis rasional. Jadi dalam pengorbanan ini tidak boleh mengandung unsur pemborosan sebab segala pemborosan termasuk unsur kerugian, tidak dibebankan ke harga pokok.

Misalnya kertas keperluan membuat buku. Kertas tersebut memenuhi kriteria biaya, karena jumlah nya dapat dihitung, dapat di perhitungkan atau di duga sebelumnya ,*inheren* pada buku, dan tidak dapat dihindarkan. Apabila ternyata banyak kertas yang rusak terbuang itu adalah pemborosan, dan dan tidak boleh dihitung harganya di bebaskan sebagai biaya produksi (buku), harga yang terbuang tersebut harus di bebaskan kepada kerugian, kecuali kertas yang terbuang secara rasional normal

#### 4. Pengertian kebijaksanaan harga

Kebijaksanaan harga atau *price policies* = politik harga = kebijaksanaan harga, ialah keputusan mengenai harga-harga yang akan di ikuti untuk suatu jangka waktu tertentu. Jadi di sini terkandung maksud mengikuti perkembangan harga pasar. Untuk menerapkan *price policies* perlu di ketahui. Faktor yang mempengaruhi antara lain : 1. Apa yang akan di tuju misalnya, untuk mencegah masuk nya saingan maka *price policies* di tetapkan berdasarkan harga pokok di tambah laba yang tipis. 2. Penetrasi maksudnya untuk meneroboskan produk-produk baru.<sup>23</sup>

*Price policies* dapat di tinjau dari 3 sudut :

- a) Produsen
- b) *Wholesaler*
- c) Retail

#### 5. Kebijaksanaan harga produsen

Para produsen berkepentingan untuk mengetahui harga penjual eceran dari produknya, karena sukses marketing produknya tergantung dari harga penawaran kepada kosumen. Para produsen yang memperhatikan harga yang di tawarkan oleh retail sebelum menetapkan harga jual nya disebut “*INVERTED PRICING*”. Di dalam definisinya di katakan bila dalam *price policy decisionnya*, seorang pengusaha menentukan harga pabriknya (*factory price*) dengan berpedoman kepada harga penjualan eceran yang di tawarkan

---

<sup>23</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran...*, h.172

kepada konsumen sedemikian rupa sehingga harga pabrik yang akan di tentukan bagi produknya itu, adalah sama dengan harga eceran setelah dikurangi dengan keuntungan para distributor, ini di sebut *INVERTED PRICING*.

6. Kebijaksanaan harga *wholesaler*

Para produsen biasa pula mempergunakan beberapa macam *price policies* yang di pakai oleh wholesaler seperti :

a. *Geographical price quotation.*

Produsen dapat menetapkan harga-harga yang berbeda sesuai dengan besarnya ongkos angkut karena perbedaan geografis. Tetapi harganya akan sama bila di tinjau dari loco gudang penjual.

b. *Price adjusted to buyers positio.*

Maksudnya untuk masing-masing golongan pemberian di beri harga yang berbeda. yang penting disinilah berapa besar perbedaan harganya untuk masing-masing pembeli.

c. *Price based on quantity puchased*

Harga-harga disesuaikan dengan besarnya jumlah pembelian. Makin besar pembelian, harga bisa lebih rendah, karena dapat korting khusus.

d. *Dumping*

Menjual harga barang keluar negeri dengan harga lebih murah dari harga dalam negeri. Cara ini juga dipakai dalam pasaran negeri. Asal

saja kebocoran- kebocoran merembesnya barang dari suatu pasar ke pasar lain yang mempunyai harga tinggi dapat di cegah, dan lebih murah dari pada harga di Jawa. Hanya perlu di cegah jangan sampai barang dari Sumatra kembali ke Jawa.

e. *Discount methods of quoting prices*

Biasanya perusahaan mempunyai *price policy* yang sama tetapi berbeda dalam pemberian *discount*.

7. Kebijakan harga retail

Ada beberapa macam *price policy* yang dilakukan oleh retail yaitu sebagai berikut :

a. *Margin price*

*Margin price* adalah penentuan harga penjualan yang dikehendaki tergantung kepada biaya-biaya yang telah dikeluarkan, lambat atau cepatnya peredaran barang, tingkat bunga yang berlaku, resiko kerusakan dan perkembangan harga. Pada umumnya margin di tetapkan berdasarkan kira-kira asal lebih besar dari pada biaya rata-rata.<sup>24</sup>

b. *Pricing lining*

*Policy* harga disini ialah menggolongkan barang-barang kedalam kelompok yang berharga satuan Rp. 10.000 Rp. 20.000 Rp. 50.000 dsb. Tentu saja harga di golongkan itu untuk beberapa barang lain kemurahan.

---

<sup>24</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran...*, h.173



c. *Competitor prices*

Untuk memperoleh reputasi sebagai toko yang murah untuk barang-barang yang dikenal oleh umum (mengikuti *price leader* atau *loss leader*). *Loss leader* artinya harganya ditetapkan dibawah harga umum.

d. *Discount house*

*Discount house* adalah suatu toko eceran yang menjual barang-barang dari merek yang terkenal, dengan suatu potongan harga yang menarik, sehingga harga sesungguhnya lebih rendah dari harga umum. *Discount* yang diberikan harus mempunyai arti yang penting bagi konsumen, kalau tidak, tidak ada artinya.

e. *Judgement pricing*

Dasar penetapan harga disini berdasarkan atas kira-kira saja, misalnya disebabkan karena model/kejarangan barang dan sebagainya. Perkiraan ini di dasarkan dengan anggapan bahwa para pembeli juga akan menilai sesuatu dengan perkiraan penjualan.

f. *Customary*

Dalam jangka panjang harga-harga sesuatu barang atau tetap stabil. Berdasarkan kebiasaan untuk merubah /menaikan harga akan menimbulkan kesulitan sebab mungkin langganan akan protes atau langganan akan lari.

g. *Odd prices*

*Price policy* ini biasanya memasang harga seperti Rp. 2975 untuk harga yang seharusnya Rp. 3000. Dengan harga tersebut secara psikologis konsumen merasa memperoleh keuntungan yang besar, membayar Rp. 2975 daripada membayar Rp 3000.

h. *Combination offers*

Sering kita lihat di pasar orang menjual sisir di ikat dengan minyak rambut + cermin harga Rp 15000 . ini namanya *combination offers*. Maksudnya di samping memikat calon pembeli juga mengklariskan barang lain yang keadaan pasarnya lagi sepi.

8. Potongan harga dan potongan berat

Potongan-potongan harga dan potongan berat di berikan kepada konsumen di sebabkan oleh beberapa hal seperti berikut :

- a. Konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang telah di tentukan
- b. Pembeli dalam partai besar
- c. Adanya perbedaan timbangan
- d. Dari pihak produsen sendiri kemungkinan merupakan suatu program

Ada juga jenis potongan harga yang di bebaskan oleh produsen atau merupakan tambahan biaya bagi konsumen, yang merupakan upah bagi si perantara dalam jual beli tersebut.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran...*,h.174

## 9. Penetapan harga oleh pemerintah

Pemerintah memainkan peran yang sangat penting dalam menetapkan harga jual sesuatu barang. Peranan pemerintah ini, akan sangat terasa pada saat tertentu. Misalnya, pada saat inflasi berkejang, timbul kenaikan harga yang tidak terkendali. Dalam keadaan seperti ini pemerintah turun tangan, mungkin dengan melepaskan persediaan stok nasional yang ada di perintah ke pasar, agar kenaikan harga dapat di rem atau sebaliknya pemerintah menaikkan harga untuk menolong suatu kelompok, seperti menaikkan harga gabah untuk membantu kaum tani dari kemerosotan harga beras.

Untuk melindungi barang-barang yang di hasilkan di dalam negeri, maka pemerintah dapat menaikkan biaya impor. Ini adalah salah satu cara untuk meningkatkan permintaan akan menganjurkan kepada setiap warga negaranya agar bangsa memakai produk buatan sendiri, karena mutunya tidak kalah dengan buatan luar negeri. Tidak perlu lagi kita mengutamakan gengsi memakai produk luar negeri, karena siapa lagi yang akan memajukan industri sendiri kalau bukan di mulai oleh warga negaranya yang cinta akan produk sendiri.

Dalam hal ini menetapkan harga, pemerintah menentukan harga maksimal atau paling tinggi (*ceiling price*) dan harga paling rendah (*floor price*). Adapun alasan pemerintah untuk tetap menetapkan harga ini ialah:

1. Untuk melindungi rakyat terhadap permainan harga oleh kaum produsen.

2. Untuk mencegah penurunan harga yang lebih parah, karena melimpahnya barang di pasar, dan sebaliknya.<sup>26</sup>

#### D. Hadis Tentang Penetapan Harga

Abu Daud :

حَدَّثَنَا عَشْمَانُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَقْبَانُ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ أَخْبَرَنَا ثَابِتٌ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ وَحُمَيْدٍ عَنْ أَنَسِ قَالَ قَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لَأَظَالُ لِيَبِي مَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ رَجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَـ

*Anas RA. Berkata : Ya Rasul! Harga barang menjadi mahal, tentukan harga bagi kami,"Nabi SAW bersabda: "Allah sendirilah yang menentukan harga, Dialah yang mengekang atau melepas serta pemberi rezeki. Aku berharap akan bertemu Allah dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menggugat diri ku karna aku pernah berbuat zalim, baik terhadap jiwa maupun harta."<sup>27</sup>*

*(Matan Iain : Turmudzi 1235, Ibnu Majah 2191, Ahmad 12131, Darimi 2433)*

Dari Hadis tersebut dapat di pahami bahwa nabi menganjurkan umatnya untuk memanfaatkan mekanisme pasar dalam penyelesaian masalah ekonomi dan menghindari sistem penetapan harga (*ta'sir*) oleh otoritas negara kalau tidak terlalu di perlukan. Jelasnya, dalam islam otoritas negara di larang mencampuri, memaksa orang menjual barang pada tingkat harga yang tidak mereka *ridai*. Islam menganjurkan agar harga di serahkan pada mekanisme

---

<sup>26</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung : Alfabeta, 2013)h. 177

<sup>27</sup> Muhammad Bin Isa Al-Tirmidzi, *Sunan At-Tirmidzi* (Beirut : Dar Ihya Al-Taurats Al-‘Arabic)h. 70

pasar sesuai kekuatan permintaan dan penawaran. Pemerintah tidak boleh memihak pembeli dengan mematok harga tinggi.

Islam menganjurkan penggunaan mekanisme pasar jauh sebelum Adam Smith menulis mekanisme pasar dalam *The Wealth Of Nation* 1776, namun ada kalanya sebuah pemerintahan boleh menggunakan kebijakan itu lebih di pandang adil bagi rakyatnya. Yang menjadi pertanyaan, kapan terjadi ketidakadilan di pasar ? Ketidakadilan dapat terjadi jika ada praktik monopoli atau pihak yang memperlakukan harga. Jika pasar tidak berlaku sempurna mengalami distorsi baru pemerintah boleh melakukan kontrol dan menetapkan harga. Ada juga pakar yang menyatakan bahwa penetapan harga di perbolehkan pada harga yang di hasilkan oleh BUMN seperti BBM, listrik, telpon, air bersih dan sejenis nya.<sup>28</sup>

## **E. Jual-Beli**

### **1. Pengertian**

Menurut etimologi, jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain). Kata lain dari jual beli adalah *al-ba'i*, *asy-syira'*, *al-mubadah*, dan *at-tijarah*<sup>29</sup>

Menurut terminologi, para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain :

---

<sup>28</sup> Ilfi Nur Diana, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Malang : UIN-Maliki Padang,2011),h.50

<sup>29</sup> Dosen Mata Kuliah Pengantar Ekonomi Islam, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Sayana Publisher,2014.), h.64

a. Menurut ulama Hanafiyah :

Jual-beli adalah “pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang di bolehkan)”

b. Menurut imam Nawawi dalam Al-Majmu’:

Jual-beli adalah”pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan”

c. Menurut Ibnu Qudamah dalam kitab Al-Mugni’:

Jual beli adalah “pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik”

Pengertian lain dari jual beli ialah persetujuan saling mengikat antara penjual (yakni pihak yang menyerahkan atau yang menjual barang) dan pembeli (sebagai pihak yang membayar atau membeli barang yang dijual). Pada masa rasulullah harga barang itu dibayar dengan mata uang terbuat dari emas (*dinar*) dan mata uang yang terbuat dari perak (*dirham*).<sup>30</sup>

## 2. Rukun dan syarat jual beli

Rukun dan syarat jual-beli adalah ketentuan-ketentuan dalam jual beli yang harus dipenuhi agar jual belinya sah menurut *syara*’ (hukum islam)

a. Orang yang melaksanakan akad jual-beli (penjual dan pembeli).

Syarat-syarat yang harus dimiliki oleh penjual dan pembeli adalah :

---

<sup>30</sup> Dosen Mata Kuliah Pengantar Ekonomi Islam, *Pengantar Ekonomi...*, h.65

- 1) *Mukalaf*, jual-belinya anak kecil yang belum baliqh dihukumi tidak sah. Akan tetapi apabila anak tersebut sudah *mumayyiz* (mampu membedakan baik atau buruk), dibolehkan melakukan jual beli terhadap barang-barang yang harganya yang murah seperti : permen, kue, krupuk.
- 2) Islam
- 3) Berhak menggunakan hartanya. Orang tidak berhak menggunakan harta milik orang yang sangat bodoh (idiot) tidak sah

b. *Sighat ijab dan qabul*

Ulama fiqh sepakat, bahwa unsur utama dalam jual-beli adalah kerelaan antara penjual dan pembeli. Karena kerelaan itu berada dalam hati, maka harus duwujudkan melalui ucapan ijab (dari pihak penjual) dan kabul (dari pihak pembeli) adapun syarat-syarat *ijab kabul* adalah :<sup>31</sup>

- 1) Orang yang mengucapkan ijab kabul telah *akil baligh*.
- 2) *Kabul* harus sesuai dengan *ijab*
- 3) *Ijab* dan kabul dalam suatu *majlis*

c. Barang yang di perjual-belikan

Barang yang diperjual-belikan harus memenuhi syarat-syarat yang diharuskan antara lain :

---

<sup>31</sup> Dosen Mata Kuliah Pengantar Ekonomi Islam, *Pengantar Ekonomi...*,h.66

- 1) Barang yang diperjual-belikan itu halal
  - 2) Barang itu ada manfaatnya.
  - 3) Barang itu ada ditempat, atau tidak ada tapi ada ditempat lain.
  - 4) Barang itu merupakan milik si penjual atau di bawah kekuasaannya
  - 5) Barang itu hendaklah diketahui oleh pihak penjual dan pembeli dengan jelas, baik zatnya, bentuknya dan kadarnya, maupun sifat-sifatnya.
- d. Nilai tukar barang yang dijual (pada zaman modern sampai sekarang ini berupa uang)

Adapun syarat-syarat bagi nilai tukar barang yang dijual itu adalah :

- 1) Harga jual disepakati penjual dan pembeli harus jelas jumlahnya
  - 2) Nilai tukar barang itu harus diserahkan pada waktu transaksi jual-beli, walau secara hukum, misalnya membayarnya menggunakan kartu kredit.
  - 3) Apabila jual beli dilakukan secara barter atau *al-muqayadah* (nilai tukar barang yang dijual bukan berupa uang tetapi berupa uang)
3. Hal-hal yang terlarang dalam jual-beli

Jual-beli dapat dilihat dari beberapa sudut pandang, antara lain ditinjau dari segi sah atau tidak sah dan terlarang atau tidak terlarang.



- a. Jual-beli yang sah atau tidak terlarang yaitu jual beli yang terpenuhi rukun dan syarat-syaratnya
- b. Jual-beli terlarang atau tidak sah (*bathil*) yaitu jual beli yang salah satu rukun atau syaratnya tidak terpenuhi atau jual-beli itu pada dasarnya dan sifatnya tidak diisyariatkan (d disesuaikan dengan ajaran islam)
- c. Jual-beli yang sah tapi terlarang (*fasid*). Jual-beli ini hukumnya sah, tidak membatalkan akad jual-beli, tetapi dilarang oleh islam karena sebab-sebab lain<sup>32</sup>

#### **F. Mekanisme Pasar Islami**

Mengenai masalah pengaturan tingkat harga juga di bahas secara rinci Ibnu Taimiyah, kita telah membuat studi perbandingan tentang pendapat- pendapat yang berbeda dari berbagai ulama tentang isu ini. Cukup bermanfaat apabila mengingat bahwa penjelasan Ibnu Taimiyah mengenai pengaturan tingkat harga adalah lebih menyeluruh di bandingkan yang lainnya : Ibnu Taimiyah mendukung penetapan harga dalam kasus di mana komoditas kebutuhan pokok yang harganya telah naik akibat di manipulasi. Lebih lanjut, Ibnu Taimiyah menyarankan adanya suatu penyediaan industri-industri tertentu oleh pemerintah atau Negara, serta juga memperbaiki tingkat pengupahan jika hal tersebut tidak terjadi secara memuaskan (persaingan bebas) oleh kekuatan- kekuatan pasar.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup>Dosen Mata Kuliah Pengantar Ekonomi Islam, *Pengantar Ekonomi...*,h.68

<sup>33</sup> Adiwarmar Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Raja Grafindo Persada : Jakarta,2012) h. 142

Alasannya adalah Ibnu Taimiyah, seperti juga Al-Ghazali (yang ia rujuk dalam hal ini) menganggap industri-industri dan jasa-jasa yang berbeda adalah kewajiban *kolektif* (fardu kifayah) bagi semua muslim, dengan implikasi dengan ketersediaan industri-industri tidak mencukupi, maka adalah kewajiban bagi Negara (sebagai *representative* dari semua) untuk mengurusnya. menggambarkan bahwa industri dan perdagangan adalah kewajiban bersama *religious*, al-ghazali menyatakan: ‘apabila industri-industri dan perdagangan-perdagangan tersebut di tinggalkan begitu saja, perekonomian akan runtuh dan manusia akan lenyap.’”

#### **G. Ibnu Taimiyah**

Ibnu Taimiyah adalah seorang pelopor dalam penjelasannya tentang penentuan harga dalam hubungannya dengan penawaran dan permintaan. Schumpeter menuliskan: “ *as regards the theory of the mechanism of pricing there is very little to report before the middle of the eighteen century.*”

Ibnu Taimiyah juga melakukan pembahasan mengenai pengaturan tingkat harga oleh pemerintah serta juga memberi perhatian pada *monopoli*, *oligopoli*, *monopsoni*, ide-ide yang sama tidak di temukan dalam tulisan Aquinas, dan juga tidak didalam skolastik dari abad-abad sesudahnya. Sebagai tambahan dari harga pasar, Ibnu Taimiyah juga membahas konsep-konsep keuntungan yang adil (*just profit*), upah (*just wage*), dan kompensasi yang adil (*just compensation*).

Ia menyatakan bahwa naik turunnya harga tidak selalu di sebabkan 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 di minta atau tekanan pasar. karena itu, jika permintaan terhadap barang meningkat sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik. Begitu pula sebaliknya. kelangkaan barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin tindakan yang tidak adil.

Menurut Ibnu Taimiyah, penawaran bisa datang dari produksi domestik dan impor. Perubahan di gambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang yang di tawarkan, sedangkan permintaan sangat ditentukan oleh selera dan pendapatan. Besar kecilnya kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Hal tersebut menunjukkan pasar yang bersifat *impersonal*. Dibedakan pula dua faktor penyebab pergeseran kurva penawaran dan permintaan, dan tekanan pasar yang otomatis dan perbuatan melanggar hukum dari penjual, misalnya penimbunan.<sup>34</sup>

Dalam konsep ekonomi islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Dalam dalam konsep islam, pertemuan permintaan dan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut.

Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya, yaitu keadaan dimana salah satu pihak senang diatas kesedihan pihak lain. Dalam hal

---

<sup>34</sup> Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro ...*,h. 143

harga. Para ahli fiqih merumuskan sebagai *the price of the equivalent*. Konsep *the price of equivalent* ini mempunyai implikasi penting dalam ilmu ekonomi, yaitu keadaan pasar yang kompetitif.

Islam mengatur agar persaingan di pasar dilakukan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang.

1. *Talaqqi rukban* dilarang karena perdagangan yang menyongsong di pinggir kota mendapat untung dari ketidaktahuan penjual dari kampung akan harga yang berlaku di kota. Mencegah masuknya pedagang desa masuk ke kota ini akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.
2. Mengurangi timbangan dilarang karena barang dijual dengan harga yang sama untuk jumlah yang lebih sedikit.
3. Menyembunyikan barang cacat karena penjual mendapatkan harga baik untuk kualitas yang buruk.
4. Menukar kurma kering dengan kurma basah dilarang, karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma kering yang di tukar.
5. Menukar satu takaran kurma-kurma kualitas bagus dengan takaran dua kualitas kurma sedang dilarang karena setiap kualitas kurma mempunyai harga pasarnya Rasulullah menyuruh menjual kurma yang satu, kemudian membeli yang lain dengan uang.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Adiwarmanto karim, ekonomi mikro ..., h. 144

Ibnu Taimiyah menafsirkan tentang Rasulullah SAW yang menolak penetapan harga meskipun pengikutnya memintanya. Katanya ini adalah sebuah kasus khusus dan bukan merupakan aturan umum. Itu bukan merupakan laporan bahwa seseorang tidak boleh menjual atau melakukan sesuatu yang wajib dilakukan atau menetapkan harga melebihi kompensasi yang ekuivalen. Menurut Ibnu Taimiyah harga naik karena kekuatan pasar dan bukan karena ketidaksempurnaan dari pasar itu. Dalam kasus terjadinya kekurangan, misalnya menurunnya penawaran berkaitan dengan menurunnya produksi, bukan karena kasus penjual menimbun atau menyembunyikan penawaran. Ibnu Taimiyah membuktikan bahwa Rasulullah SAW sendiri menetapkan harga yang adil jika terjadi perselisihan antara dua orang, hal tersebut dapat diketahui dari kondisi berikut:<sup>36</sup>

1. Bila dalam kasus pembelajaran budaknya sendiri, ia mendeskripsikan bahwa harga yang adil (*qimah al-adl*) dari budak itu harus dipertimbangkan tanpa adanya tambahan atau pengurangan dan setiap orang harus diberi bagian dan budak itu harus dibebaskan.
2. Dilaporkan ketika terjadi perselisihan antara dua orang, satu pihak memiliki pohon yang sebagian tumbuh di tanah orang. Pemilik tanah menemukan adanya jejak langkah pemilik pohon diatas tanahnya, yang dirasa mengganggunya. Ia mengajukan masalah itu kepada Rasulullah SAW. Rasulullah memerintahkan pemilik pohon itu untuk menjual pohon itu

---

<sup>36</sup> Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro ...*, h. 153

kepada pemilik tanah dan menerima kompensasi atau ganti rugi yang adil kepadanya. Orang itu ternyata tak melakukan apa-apa. Kemudian Rasulullah SAW membolehkan pemilik tanah untuk menebang pohon tersebut dan ia memberikan kompensasi harganya kepada pemilik pohon. Setelah menceritakan dua kasus yang berbeda dalam bukunya *Al-Hisbah*, Ibnu Taimiyah menegaskan bahwa Rasulullah saw pernah melakukan penetapan harga. Dalam dua kasus tersebut ia melanjutkan penjelasannya, jika harga itu bisa ditetapkan untuk memenuhi kebutuhan satu orang saja, pastilah akan lebih logis kalau hal itu ditetapkan untuk memenuhi kebutuhan publik atas produk makanan, pakaian dan perumahan karena kebutuhan umum itu jauh lebih penting ketimbang kebutuhan seorang individu. Salah satu alasan lagi kenapa Rasulullah SAW menolak menetapkan harga adalah, pada waktu itu tidak ada kelompok yang secara khusus hanya menjadi pedagang, di Madinah. Para penjual dan pedagang merupakan orang yang sama satu sama lain, tidak seorang pun bisa dipaksakan untuk menjual sesuatu. Karena penjualnya tidak bisa diidentifikasi secara khusus. Jika harga ditetapkan kepada siapa penetapan harga itu dipaksakan. Itulah sebabnya penetapan harga hanya mungkin dilakukan jika diketahui secara persis ada kelompok yang melakukan perdagangan dan bisnis yang manipulatif sehingga berakibat menaikkan harga. Dengan kondisi ini, tak ada alasan yang bisa digunakan untuk menetapkan harga. Sebab penetapan harga tidak bisa

dikenakan kepada seseorang yang tidak berfungsi sebagai *supplier* sebab tidak akan berarti apa-apa atau tidak adil.

## H. Harga Yang Adil Dalam Islam

Harga yang adil ini dijumpai dalam beberapa terminologi, antara lain : *si'r al-mithl*, *thaman al-mithl* dan *qimah al-adl*. Istilah *qimah al-adl* (harga yang adil) pernah digunakan oleh Rasulullah SAW, dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak, dimana budak ini akan menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil atau *qidmah al-adl* (sahih muslim). Penggunaan istilah ini juga ditemukan dalam laporan tentang khalifah Umar bin Khatab dan Ali bin Abi Thalib. Umar bin khatab menggunakan istilah harga yang adil ini ketika menetapkan nilai baru atas *dyah* (denda/uang tebusan darah), setelah nilai *dirham* turun sehingga harga naik (Ibn Hanbal).<sup>37</sup>

Istilah *qimah al-adl* juga banyak digunakan oleh para hakim yang telah memodifikasikan hukum islam tentang transaksi bisnis dalam objek barang cacat yang dijual, perebutan kekuasaan, memaksa penimbun barang menjual barang timbunannya, membunag jaminan atas harta milik, dan sebagainya. Secara umum mereka berpikir, bahwa harga sesuatu yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek yang sama yang di berikan pada waktu dan tempat diserahkan. Mereka juga sering menggunakan istilah *thaman al-mithl* (harga yang setara/ *equivalen price*).

---

<sup>37</sup> P3EI, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajawali, 2015)h. 332

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat islam terhadap keadilan yang menyeluruh secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang di bayarkannya.<sup>38</sup>

## **I. Ekonomi Islam**

### **1. Pengertian ekonomi islam**

Kata ekonomi berasal dari kata Yunani, yaitu *oikos* dan *nomos*. Kata *oikos* berarti rumah tangga (*house-hold*), sedangkan kata *nomos* berarti memiliki aturan. Maka secara garis besar ekonomi diartikan sebagai aturan rumah tangga, atau manajemen rumah tangga atau manajemen rumah tangga. Kenyataannya, ekonomi bukan hanya berarti rumah tangga suatu keluarga, melainkan bisa berarti ekonomi suatu desa, kota, dan bahkan satu Negara.

Ilmu yang mempelajari bagaimana setiap rumah tangga atau masyarakat mengelola sumber daya yang mereka miliki, untuk memenuhi kebutuhan mereka disebut ilmu ekonomi. Definisi yang lebih populer yang sering

---

<sup>38</sup> P3EI, *Ekonomi Islam...*, h.332



digunakan untuk menerangkan ilmu ekonomi tersebut adalah :”Salah satu cabang ilmu sosial yang khusus mempelajari tingkah laku manusia atau segolongan masyarakat dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan yang relatif tidak terbatas, dengan alat pemuas kebutuhan yang terbatas adanya.”<sup>39</sup>

Adapun dalam pandangan islam, ekonomi atau *iqtishad* berasal dari kata “*qosdun*” yang berarti keseimbangan (*equilibrium*) dan keadilan (*equally balanced*). Kata-kata *al-qashdu* dalam Al-quran dan hadis sebagai berikut :

1. Dimaknai sebagai “sederhana” dalam ayat:” *وَ ا قْصِدْ مَشِيْكَ*”, yang

berarti “Dan sederhanakanlah dalam berjalan.” Menurut tafsir Ibnu Katsir (6/342) dan juga Al- Qurtuby (14/17) berarti pertengahan, tidak cepat dan juga lambat.

2. Dimaknai juga dengan “pertengahan”, dalam ayat” *مِنْهُمْ اُمَّةٌ مُّقْتَصِدَةٌ*”,

yang berarti “diantara mereka terdapat golongan yang pertengahan,” maka *iqtishad* adalah pertengahan dalam bekerja, yang berarti tidak *bakhil*, pelit, dan berlebih-lebihan.

Adapun Islam berarti juga damai ataupun selamat. Ekonomi islam di bangun berdasarkan agama islam, karena ekonomi merupakan bagian yang tak terpisahkan (integral) dari agama islam. Sebagai *derivasi* dari agama islam ekonomi islam akan mengikuti agam islam dalam berbagai aspek.

---

<sup>39</sup> Ika Yunida Dan Abdulah Kadir, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqasid Al-syariah* (Jakarta : Prenamedia Group 2018) h.2

Islam mendefinisikan agama bukan hanya berkaitan dengan spiritual atau ritualitas, namun agama merupakan serangkaian keyakinan, ketentuan dan peraturan serta tuntutan moral bagi setiap aspek kehidupan manusia.

## 2. Dasar ekonomi islam

Dalam pandangan tauhid, manusia sebagai pelaku ekonomi hanyalah sekedar *trustee* (pemegang amanah). Oleh sebab itu, manusia harus mengikuti ketentuan Allah dalam segala aktivitasnya, termasuk aktivitas ekonomi. Ketentuan Allah yang harus di patuhi dalam hal ini tidak hanya bersifat mekanistik dalam alam dan kehidupan social, tetapi juga yang bersifat *teologis (uluhiyyah)* dan moral (*khuluqiyyah*).<sup>40</sup>

Ada tiga aspek yang sangat mendasar dalam ajaran islam, yaitu aspek *akidah, tawhid, hukum (syariah), dan akhlak*. Ketika seseorang memahami tentang ekonomi secara keseluruhan, maka ia harus mengerti ekonomi islam dalam ketiga aspek tersebut. Ekonomi islam dalam dimensi *akidahnya* mencakup dalam dua hal :

- 1) Pemahaman tentang ekonomi islam yang bersifat ekonomi *ilahiyah*
- 2) Pemahaman tentang ekonomi non islam yang bersifat *rabbaniyah*.

## 3. Hadis tentang nilai dasar ekonomi islam

Nilai- nilai dasar ekonomi antara lain dijelaskan dalam hadis Nabi yang di riwayat kan dari Abu Sa'id al-Khudzri yang menjelaskan tentang

---

<sup>40</sup> Ika Yunia dan Abdul Kadir, *Prinsip Dasar...*, h. 3

pedagang yang jujur dan terpercaya dalam melakukan aktivitas ekonomi sehingga tidak melakukan penipuan kepada pembeli ataupun orang lain. Kejujuran merupakan integritas yang harus dimiliki oleh setiap Muslim, termasuk para pebisnis dan pengusaha, karena dengan kejujuran segala aktivitas ekonomi akan berjalan dengan lancar tanpa ada pihak-pihak yang dirugikan. Pedagang yang jujur di samping akan mendapatkan laba dalam kehidupan yang berkah didunia, diakhirat kelak mereka akan bersama nabi, orang-orang yang jujur, dan orang-orang yang mati *syahid*, sebagai mana sabda Nabi berikut :

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى  
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَلْتَا جِرْأَ لَأَمِينِ الصَّدُوقِ مَعَ النَّبِيِّينَ وَ

*Dari Abu Sa'id al-Khudzri r.a. katanya, Rasulullah SAW bersabda 'pedagang yang terpercaya, jujur akan bersama dengan para nabi, para shiddiqin, dan syuhada', (HR.al-Tirmidzi). Dalam riwayat Ahmad, Rasulullah SAW bersabda, "Pedagang yang jujur lagi terpercaya akan bersama dengan para nabi, para siddiqin, dan para syuhada pada hari kiamat" (HR. Ahmad)<sup>41</sup>*

---

<sup>41</sup> Muhammad Bin Isa Al-Tirmidzi, Sunan At-Tirmidzi (Beirut : Dar Ihya Al-Taurats Al-  
'Arabic)h. 120

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Desa Sekunyit**

Desa Sekunyit secara administrative terletak didalam wilayah kecamatan kaur selatan kabupaten kaur provinsi Bengkulu yang berbatasan dengan :

- Sebelah utara berbatasan dengan desa Sinar Pagi
- Sebelah timur berbatasan dengan desa Selasih
- Sebelah selatan berbatasan dengan desa Pengubayan
- Sebelah barat berbatasan dengan Samudra Hindia

Luas wilayah desa Sekunyit adalah seluas 120 h dimana hampir seluruhnya merupakan daerah yang bertopografi yang bergelombang. Desa Sekunyit berjarak 4 kilometer dari ibukota kecamatan kaur serta berjarak 215 kilometer dari ibukota provinsi Bengkulu.

Desa Sekunyit, sebagaimana desa-desa lain di wilayah Indonesia mempunyai musim kemarau dan penghujan hal tersebut mempunyai pengaruh langsung terhadap pola tanam pada lahan pertanian/perkebunan yang ada di desa Sekunyit kecamatan kaur selatan kabupaten kaur.

Desa Sekunyit dengan lokasi yang berada di pesisir barat sumatera, diapit oleh hamparan laut samudra hindia dan sungai menyebabkan desa ini memiliki ancaman dan kerawanan bencana yang tinggi

## B. Kehidupan Sosial Sekunyit

Penduduk desa Sekunyit terdiri dari penduduk asli dan pendatang dari berbagai daerah yang berbeda-beda, dimana mayoritas penduduknya adalah warga pribumi (suku serawai) , sedangkan untuk pendatang hanya sebagian kecil yang terdiri dari suku jawa. tradisi-tradisi musyawarah untuk mufakat, gotong royong dan kearifan lokal yang lain sudah dilakukan oleh masyarakat sejak adanya desa Sekunyit.

Mayoritas masyarakat Sekunyit memiliki pekerjaan nelayan petani sawah/ pekebun sebagian masyarakat melakukan aktivitas sebagai mata pencarian sebagai pedagang, buruh, pegawai negeri. Jenis komoditi yang dihasilkan oleh masyarakat di desa Sekunyit adalah ikan hasil tangkapan nelayan ,padi hasil persawahan masyarkat dan kelapa dari hasil perkebunan yang dimiliki masyarakat. Sementara ada juga komoditi sebagian kecil masyarakat berdagang seperti warung manisan, warung makan/kantin atau bengkel.

## C. Struktur Pemerintahan Desa Sekunyit

### 1.1 Tabel Struktur Pemerintahan Desa Sekunyit

NO	Nama	Jabatan
1	Kamaludin hs.	KEPALA DESA
2	Ikhsan Swandi	SEKRETARIS DESA
3	Ari Yanto ,S.Pd.	BENDAHARA
4	Buyung Dulah	KAUR. PEMERINTAHAN

5	Kaharrudin	KAUR UMUM
6	M. Idris	KAUR PEMBANGUNAN
7	Idrus,S.Pd.	KETUA BPD
8	Suwarman, S.Pd.	WAKIL BPD
9	Sarkawi,S.Pd.	SEKRETARIS BPD
10	Basri z	BENDAHARA BPD
11	Hazairin	ANGGOTA BPD

#### **D. Letak Geografis**

Luas wilayah desa Sekunyit adalah 120 H dimana hampir seluruhnya merupakan daerah dataran rendah dan hanya sedikit merupakan daerah bertopografi gelombang

Desa Sekunyit berjarak 4 kilometer dari ibukota kecamatan kaur selatan dan berjarak 3 kilometer dari ibukota kabupaten kaur serta berjarak 215 kilometer dari ibukota provinsi Bengkulu

Desa Sekunyit sebagaimana, desa-desa lain di wilayah Indonesia mempunyai musim kemarau dan penghujan hal tersebut mempunyai pengaruh langsung terhadap pola tanam dan lahan pertanian dan perkebunan yang ada di desa Sekunyit kecamatan kaur selatan kabupaten kaur. Desa Sekunyit dengan lokasi yang berada di pesisir barat Sumatera, diapit oleh hamparan laut Samudra

hinda dan sungai menyebabkan desa ini memiliki ancaman dan kerawanan bencana yang tinggi.<sup>42</sup>

## E. Perikanan

1.2 Tabel produksi perikanan tangkap menurut kecamatan dan subsektor di kabupaten kaur (Ton), 2014<sup>43</sup>

Kecamatan Sub-district	Perikanan laut Marina fishary	Perikanan Umum general fishary	Jumlah Total
Nasal	-	-	-
Maje	-	-	-
Kaur selatan	-	-	-
Tetap	-	-	-
Kaur tengah	-	-	-
Kinal	-	-	-
Semidang Gumay	-	-	-
Muara sahung	-	-	-
Luas	-	-	-
Tanjung kemuning	-	-	-
Lungkang kule	-	-	-

<sup>42</sup> Pemuda Kaur, *Profil Desa Sekunyit Kec, Kaur Selatan*, Dikutip dari <https://pemuda-kaur-kamibisa.blogspot.com/2013/09/profil-desa-Sekunyit-kec-kaur-selatan.html?m=1>, Pada Hari Senin, tanggal 22 oktober 2018, pukul 13.27 WIB

<sup>43</sup> Jurnal Badan Pusat Statistik Kabupaten Kaur Tahun 2015

Kaur utara	-	-	-
Padang guci hulu	-	-	-
Padang guci hilir	-	-	--
Kelam tengah	-	-	-
Tahun / years 2014	-	-	-
Tahun / years 2013	2.351.916,00	-	2.351.916,00
Tahun / years 2012	717.609,00	-	717.609,00
Tahun / years 2011	1.984.172	-	1.984.172
Tahun / years 2010	1.779.527	-	1.779.527

#### **F. Tempat Pelelangan Ikan**

Profesi nelayan merupakan pekerjaan mencari ikan dilaut yang penghasilannya tergantung pada cuaca dan musim bagi nelayan, musim merupakan hal yang sangat penting karna menjadi faktor banyak dan sedikit nya hasil tangkapan. Secara umum, pendapatan nelayan sangat fluktuasi dari hari-ke hari selain kondisi alam, pendapatan nelayan juga ditentukan oleh produktivitas



alat tangkap, keterampilan jumlah tenaga kerja dan sistem bagi hasil yang dicapai pada saat transaksi dengan pembeli atau tengkulak di tempat pelelangan ikan

Nelayan menjual hasil tangkapan ikan di tengkulak atau menjual sendiri di tempat pelelangan ikan tempat pelelangan ikan mempunyai peranan penting dalam menggerakkan, meningkatkan perdagangan, usaha dan kesejahteraan nelayan. Pelabuhan perikanan mempunyai fungsi dan peran sebagai tempat dan pemasaran ikan hasil tangkapan nelayan

Berdasarkan sejarah, pelelangan ikan sudah di kenal sejak tahun 1992. Didirikan dan dijalankan oleh koperasi perikanan yang berada di pulau Jawa, yang mempunyai tujuan yaitu membantu nelayan supaya mendapatkan harga yang sesuai

Fungsi dari tempat pelelangan ikan adalah untuk membantu aktivitas nelayan yang ingin menjual ikan secara cepat dan dengan harga yang baik dan untuk menampung hasil tangkapan nelayan.<sup>44</sup>

Begitupun di tempat pelelangan ikan yang ada di Sekunyit juga merupakan sarana yang sangat berperan dalam memfasilitasi pertemuan antara nelayan yang akan menjual hasil tangkapannya baik kepada tengkulak atau pun kepada pembeli yang datang langsung ke tempat pelelangan Sekunyit.

---

<sup>44</sup>Nanda Rilo Pambudi “*Fungsi Tempat Pelelangan Ikan Di Pelabuhan Nusantara Perigi Desa Tasik Madu, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek*” *Antrounair*, Vol VI, 2017, Kolom 3, h. 428

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur**

Dari hasil penelitian yang di dapatkan melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada kurun waktu dari tanggal 21 Juni 2019 sampai 3 Agustus 2019. Di mana informan yang di wawancarai secara mendalam adalah nelayan yang melaut di seputar wilayah TPI Sekunyit selaku penjual ikan dan beberapa warga selaku konsumen atau pembeli serta Pihak TPI Sekunyit selaku penyedia sarana tempat bertemunya penjual dan pembeli mengenai Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tradisional Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur.

Berikut ini peneliti mengemukakan hasil penelitian terhadap informan tentang strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan ikan TPI Sekunyit, dan didapat hasil yang tidak jauh berbeda antar informan terhadap informan lainnya

##### **1. Aktivitas Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit**

Tempat pelelangan ikan yang biasanya disebut TPI merupakan tempat ataupun sarana untuk para nelayan memasarkan hasil tangkapannya. Baik melalui proses lelang atau pun jual-beli langsung. tempat pelelangan juga bertujuan untuk menarik konsumen ikan sehingga nelayan dengan mudah dan mendapatkan harga yang baik serta menciptakan pasar yang baik.

Aktivitas jual-beli di TPI Sekunyit berlangsung setiap hari, namun pada jam 09.00 pagi sampai jam 11.30 siang pembeli mulai ramai karena pada jam tersebut para nelayan kembali ke daratan dengan membawa ikan hasil tangkapannya setelah satu malam atau beberapa hari.

Hal tersebut disimpulkan dari penuturan dari salah satu pembeli ikan yaitu ibu Wati, 35 tahun :

*“ setengah jam sebelum para nelayan berlabuh saya sudah ada di sekitaran TPI Sekunyit sehingga bisa memantau jika nelayannya sudah berlabuh untuk mengantisipasi kehabisan jenis ikan yang saya cari karena pembeli biasanya mulai ramai pada jam 09.00 sampai 11.30 siang ”<sup>45</sup>*

Nelayan di sekitaran TPI Sekunyit memang tidak menentu berapa hari dalam waktu penangkapan ikan di tengah laut, hal tersebut disimpulkan dari penuturan bapak Sabri selaku nelayan:

*“ lamanya di tengah laut tergantung dari keinginan para nelayan, ada yang setelah satu malam besoknya langsung kembali ke daratan tetapi ada juga yang beberapa hari agar memperoleh hasil yang lebih banyak, dengan membawa bekal makanan ”<sup>46</sup>*

Ada berbagai tujuan dalam pembelian ikan di Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit antara lain :

Menurut penuturan dari ibu Erna, warga Desa Sekunyit :

*“ ikan yang saya beli disini nanti untuk dimasak sebagai lauk-pauk keluarga dirumah ”<sup>47</sup>*

Berbeda halnya dengan bapak Herlan, warga Desa Sukaraja berikut penuturan dari beliau:

---

<sup>45</sup> Wati, Warga Desa Sekunyit, Wawancara Pada 21 Juni 2019

<sup>46</sup> Sabri, Nelayan desa Sekunyit, Wawancara Pada 21 Juni 2019

<sup>47</sup> Erna, Warga Desa Sekunyit, Wawancara Pada 21 Juni 2019

*“ kalau bapak membeli ikan disini untuk di jual kembali ke tempat yang cukup jauh ”<sup>48</sup>*

Adapun penuturan Ibu Dewi, warga desa Kasuk Baru mengenai tujuan pembeliannya yaitu :

*“pembelian ikan yang saya lakukan bertujuan untuk dimasak namun bukan untuk di konsumsi tetapi di jual kembali dalam bentuk gulai masak”<sup>49</sup>*

Serta menurut Ibu Yanti, warga desa Kasuk Baru yang juga membeli ikan di TPI Sekunyit :

*“ikan yang saya beli disini akan saya olah menjadi ikan yang sudah di asap kemudian dijual kembali untuk mendapatkan tambahan penghasilan”<sup>50</sup>*

Dari hasil wawancara dengan beberapa pembeli ikan di TPI Sekunyit dapat di rangkum kembali tujuan dalam pembelian ikan di TPI Sekunyit, antara lain adalah :

1. Sebagai bahan untuk lauk-pauk sehari-hari.
2. Untuk di jual kembali ke tempat yang lebih jauh.
3. Sebagai bahan utama untuk usaha kecil seperti warung makan.
4. Untuk di jual kembali dalam bentuk ikan yang sudah di asap.

---

<sup>48</sup> Herlan, *Warga Desa Sukaraja*, Wawancara Pada 23 Juni 2019

<sup>49</sup> Dewi, *Warga Desa Kasuk Baru*, Wawancara Pada 23 Juni 2019

<sup>50</sup> Yanti, *Warga Desa Kasuk Baru*, Wawancara Pada 23 Juni 2019

## 2. Penetapan harga ikan hasil tangkapan nelayan di TPI Sekunyit

Tujuan dari penetapan harga menurut Lewison terbagi dalam tiga kategori, yaitu :

### a. Tujuan penjualan

Harga ditetapkan untuk mencapai pertambahan penjualan atau mempertahankan penjualan saat ini. Selain itu harga juga dapat digunakan oleh pedagang eceran untuk meningkatkan pangsa pasar mereka.

### b. Tujuan profit

Pedagang eceran mencari keuntungan tertinggi melalui penetapan harga tertinggi.

### c. Tujuan persaingan

Dalam menetapkan harga dengan tujuan persaingan ini ada beberapa sasaran yaitu untuk masuk dalam persaingan atau persaingan non harga.<sup>51</sup>

Penetapan harga penjualan ikan hasil tangkapan nelayan pada umumnya untuk mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan. Namun dalam hal strategi yang digunakan antarnelayan cukup bervariasi yaitu berdasarkan wawancara dengan beberapa nelayan/penjual :

---

<sup>51</sup>Foster Bob, *Manajemen Ritel*, (Bandung, Alfabeta, 2008), h.57-58

Berikut penuturan Bapak Safar, 35 Tahun selaku nelayan /penjual :

*“ dalam menetapkan harga saya mengacu pada biaya-biaya yang telah di keluarkan dalam sekali melaut yang saya anggap sebagai modal awal. Hasil penjualan yang saya lakukan setidaknya dapat mendekati modal yang telah saya keluarkan untuk berbagai keperluan, seperti : untuk bahan bakar transportasi, bahan bakar untuk alat penerang “<sup>52</sup>*

Dari hasil wawancara dengan seorang nelayan yang juga sebagai penjual dapat disimpulkan bahwa nelayan sudah memperkirakan modal yang akan dikeluarkan untuk memenuhi biaya-biaya yang diperlukan dalam sekali aktivitas melaut, sehingga menjadi acuan dalam penetapan harga ikan yang akan diperoleh nantinya

Lain halnya dengan penuturan Bapak Heri yang juga penjual ikan di Tpi Sekunyit berikut penuturannya mengenai penetapan harga :

*“ penetapan harga dilakukan dengan cara menyampaikan pendapat dari anggota nelayan lain yang satu kelompok , pendapat yang paling baik bagi penjual maupun pembeli maka pendapat yang berupa harga dari nelayan tersebut yang di gunakan ”<sup>53</sup>*

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui dalam penetapan harga dilakukan melalui kesepakatan antarnelayan yang masih satu kelompok perahu. Strategi ini cukup baik karna islam juga memperbolehkan.

Adanya musyawarah dalam pengambilan keputusan karena didalam musyawarah semua peserta memiliki persamaan hak untuk mendapatkan

---

<sup>52</sup> Safar, *Nelayan Desa Sekunyit*, Wawancara pada 21 Juni 2019

<sup>53</sup> Heri, *Nelayan Desa Padang Binjai*, Wawancara pada 23 Juni 2019

kesempatan secara adil untuk mengungkapkan pendapat dan pandangan masing-masing terhadap suatu pengambilan keputusan tetap berpegang teguh kepada prinsip-prinsip islam yaitu kebebasan, keadilan, dan persamaan dalam berbicara serta mengemukakan pendapat. Pendapat yang diajukan keputusan bukan melihat kepada siapa yang mengemukakan pendapat itu, pendapat *mayoritas* ataupun *minoritas* melainkan bagaimana kualitas pendapat itu dan dampak bagi kemaslahatan umat bukan kemaslahatan yang bermusyawarah.<sup>54</sup>

Berikut petunjuk Al-Quran tentang bentuk dan sistem musyawarah pada ayat Al-Syura ayat 38 :

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ

*Artinya: Dan (bagi) orang yang menerima (mematuhi) seruan tuhanNya dan mendirikan sholat, sedang urusan mereka (di putuskan) dengan musyawarah antarmereka dan mereka menafkahkan sebagian dari rezeki yang kami berikan kepada mereka.*<sup>55</sup>

Menurut Bapak Zul, 40 tahun nelayan/ penjual di Tpi Sekunyit :

*“penimbangan ikan adalah strategi yang saya gunakan dalam menetapkan harga tetapi hanya berlaku pada ikan-ikan yang tergolong sedang dan yang*

---

<sup>54</sup> Tim Redaksi Dosen Mata Kuliah IAIN Bengkulu, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Bengkulu : Sayana,2014) h. 24-25

<sup>55</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Bandung : CV Diponegoro, 2010), h.368

*berukuran besar. Sementara ikan yang berukuran kecil saya tidak menimbanginya, harganya di tetapkan berdasarkan perkiraan semata, dalam pengelompokan ikan selain dikumpulkan berdasarkan hasil penimbangan ada juga, dikelompokkan dengan cara diikat dengan tali rotan pada bagian insang ikan.* <sup>56</sup>

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa dalam hal pengukuran ikan-ikan yang berukuran kecil kurang jelas hanya berdasarka perkiraan kasat mata.

Penuturan dari Bapak Khairul nelayan/penjual ikan di TPI Sekunyit

*“ harga diberikan sesuai kelangkaan jenis ikan tersebut. Karna faktor kelangkaan sangat mempengaruhi penawaran serta permintaan dari para pembeli, sehigga jika ikan tersebut terbilang langka maka saya bisa mematok harga yang lebih tinggi. selain itu saya juga memperkirakan kemampuan pembeli yang datang dalam hal pembelian.”*<sup>57</sup>

Dari hasil wawancara dengan beberapa nelayan dapat diketahui berbagai strategi yang di terapkan oleh nelayan dalam penetapan harga

1. Harga ikan ditetapkan berdasarkan modal yang mereka keluarkan
2. Harga ditetapkan berdasarkan kesepakatan bersama antarnelayan.

---

<sup>56</sup> Zul, *Warga Desa Sekunyit* , Wawancara pada 23 Juni 2019

<sup>57</sup> Khairul, *Warga Desa Sekunyit*, Wawancara pada 27 Juni 2019



3. Harga ditetapkan berdasar ukuran ikan, baik melalui proses penimbangan atau pun secara langsung ditetapkan
4. Harga ditetapkan oleh faktor cuaca yang berdampak pada kelangkaan jenis ikan tertentu.

## **B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur**

### 1. Mekanisme Pelaksanaan Jual-Beli Ikan Hasil Tangkapan Nelayan

Dalam ajaran Islam, aktivitas ekonomi tidak dapat di lepaskan dari nilai-nilai dasar yang telah ditetapkan dalam Al-Quran, Hadis Nabi, dan sumber-sumber ajaran Islam lainnya. Ekonomi Islam sebagai mana di nyatakan oleh Muhammad Nejatullah Siddiqi, merupakan jawaban dari pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada zamannya yang di dasarkan pada Al-Quran dan Sunah Nabi, akal pikiran serta pengalaman. Islam sarat dengan nilai-nilai yang mendorong manusia untuk membangun ekonomi mereka dengan bercermin dengan anjuran disiplin waktu, memelihara harta, nilai kerja, meningkatkan produksi, menetapkan konsumsi, dan juga perhatian Islam terhadap ilmu pengetahuan.<sup>58</sup>

Jual beli bukanlah hal yang asing dikalangan masyarakat pada umumnya. Kegiatan jual-beli sangat sering kita jumpai ataupun kita berperan langsung sebagai pembeli atau penjual, misalnya : jual-beli di warung/toko,

---

<sup>58</sup> Idri, *Hadis Ekonomi*. (Jakarta : Prenadamedia Group 2015),h.4

pasar tradisional/pasar modern serta tempat pelelangan (salah satunya tempat pelelangan ikan)

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu informan yaitu bapak khairul, 30 tahun, seorang nelayan/penjual menuturkan :

*“ ikan yang di jual disini sangat beraneka ragam baik dari segi jenis (seperti ikan gebur, ikan tongkol dan ikan pari), dan segi ukurannya sehingga harganya juga bervariasi ”*<sup>59</sup>

Dari hasil wawancara tersebut TPI Sekunyit menyediakan berbagai jenis ikan serta dengan berbagai ukurannya dan tentunya dengan harga yang berbeda-beda.

Kualitas dari ikan yang ada di tempat pelelangan ikan Sekunyit juga bervariasi karna menurut salah satu nelayan yaitu bapak zul, 40 tahun menyatakan :

*“ Namanya jualan kadang terjual habis, kadang juga masih ada sisa untuk mengurangi resiko kerugian maka dengan terpaksa ikan-ikannya disimpan dulu dengan diberi es agar tahan lama dan bisa dijual kembali pada esok harinya ”*<sup>60</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan kualitas ikannya tidak semuanya berkualitas baik karna ikan yang sudah di simpan dengan batu es akan menurunkan kualitas dari ikan tersebut.

Sebagian nelayan memilih bertransaksi di TPI Sekunyit karena lokasi yang cukup strategis dan dekat dengan tempat perahu nelayan mendarat/menepi.

---

<sup>59</sup> Khairul, *Nelayan Desa Sekunyit*, Wawancara pada 27 Juni 2019

<sup>60</sup> Zul, *Nelayan Desa Sukaraja*, Wawancara pada 27 Juni 2019

Hal ini di ketahui dari penuturan salah satu nelayan yaitu bapak Zailan, 45 tahun, ia menyatakan bahwa :

*“Saya ataupun teman-teman nelayan lainnya lebih memilih TPI Sekunyit di banding TPI lainnya karna lebih dekat dengan tempat perahu mendarat atau menepi sehingga tidak memerlukan alat transportasi lagi untuk menuju kesana dan disana cukup strategis karna tempatnya mudah di akses warga”<sup>61</sup>*

Pelaksanaan jual-beli di Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit sama dengan jual-beli pada umumnya yaitu pembeli datang ke TPI Sekunyit dan bertransaksi langsung dengan penjual (berdasarkan wawancara dengan bapak ridwan selaku nelayan/penjual).

## **2. Tanggapan dari konsumen terhadap harga yang didapat dengan kualitas**

Keinginan untuk memenuhi kebutuhan hidup merupakan naluri manusia. Sejak kecil, bahkan ketika baru lahir, manusia sudah menyatakan keinginan untuk memenuhi kebutuhannya dengan berbagai cara. Semakin besar dan akhirnya dewasa, keinginan dan kebutuhan seorang manusia untuk terus meningkat dan mencapai puncaknya pada usia tertentu untuk seterusnya menurun hingga seseorang meninggal dunia.

Teori perilaku konsumen (*consumer behavior*) mempelajari bagaimana manusia memilih diantara berbagai pilihan yang dihadapinya dengan memanfaatkan sumberdaya (*resources*) yang dimilikinya.

---

<sup>61</sup> Zailan, *Nelayan Desa Sekunyit*, Wawancara pada 27 Juni 2019

Konsumsi adalah suatu kegiatan manusia yang secara langsung menggunakan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhannya dengan tujuan memperoleh kepuasan yang berakibat mengurangi ataupun menghabiskan nilai guna suatu barang atau jasa.

Penawaran akan berhasil jika memberikan nilai dan kepuasan kepada pembeli sasaran. Pembeli memilih penawaran yang berbeda-beda berdasarkan persepsinya akan penawaran yang memberikan nilai terbesar. Nilai mencerminkan sejumlah manfaat, baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud, dan biaya yang dipersepsikan oleh pelanggan. Nilai adalah kombinasi kualitas. Pelayanan dan harga, yang disebut juga “tiga elemen nilai pelanggan”. Nilai meningkat seiring dengan meningkatnya kualitas dan pelayanan dan sebaliknya menurun seiring dengan menurunnya harga, walaupun faktor-faktor lain dapat memainkan peran penting dalam persepsi kita akan nilai.<sup>62</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan pembeli yaitu ibu Mega selaku pembeli menuturkan bahwa :

*“ saya membeli ikan di TPI Sekunyit dengan memilih pilihan yang mendekati keinginan saya baik dari jenis ikan ataupun ukurannya, dan kualitasnya tetapi sesuai dengan uang yang saya bawa ”*<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Jakarta : Alfabeta), h.157

<sup>63</sup> Mega, *Warga Desa Padang Binjai*, Wawancara pada 27 Juni 2019

Dari hasil wawancara dapat diketahui selain jenis dan ukuran serta kualitas ikan. harga juga berperan penting dalam pengambilan keputusan oleh konsumen untuk membeli atau tidak.

Menurut Philip kotler perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat faktor, diantaranya sebagai berikut :

#### 1. Faktor budaya

Budaya, subbudaya, dan kelas social sangat penting bagi perilaku pembelian. Budaya merupakan penentu keinginan dan prilaku paling dasar. Masing-masing subbudaya terdiri dari sejumlah sub-budaya yang lebih menampakkan identifikasi dan sosialisasi khusus bagi para anggotanya seperti kebangsaan, agama, kelompok, ras, dan wilayah geografis

#### 2. Faktor sosial

Selain faktor budaya, perilaku pembelian konsumen juga dipengaruhi oleh faktor sosial diantaranya sebagai berikut :

##### a. Kelompok acuan

Kelompok acuan dapat diartikan sebagai kelompok yang dapat memberikan pengaruh secara langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau prilaku seseorang tersebut. Adapun anggota kelompok ini biasanya merupakan anggota dari kelompok primer seperti keluarga, teman, tetangga dan rekan kerja

b. Keluarga

Dalam sebuah organisasi pembelian konsumen, keluarga dibedakan menjadi dua bagian. Pertama keluarga yang di kenal dengan istilah keluarga orientas. Keluarga jenis ini terdiri dari orang tua dan saudara kandung seseorang yang dapat memberikan orientasi agam, politik dalam ekonomi serta ambisi pribadi, harga diri dan cinta. Kedua, keluarga yang terdiri dari pasangan dan jumlah anak yang dimiliki seseorang. Keluarga jenis ini biasa dikenal dengan keluarga prokreasi

c. Peran dan status

Hal selanjutnya yang dapat menjadi faktor sosial yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian seseorang adalah peran dan status mereka di dalam masyarakat. Semakin tinggi peran seseorang di dalam sebuah organisasi maka akan semakin tinggi pula status mereka dalam organisasi tersebut dan secara langsung dapat berdampak pada perilaku pembeliannya

3. Pribadi

Keputusan pembelian juga dapat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi diantaranya usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian dan konsep diri pembeli.

#### 4. Psikologis

Faktor ini dipengaruhi oleh :

- a. Motivasi
- b. Persepsi<sup>64</sup>

Beberapa tanggapan dari pembeli mengenai strategi penetapan harga yang dilakukan oleh penjual

Tanggapan dari Bapak Iwan, warga desa Muara Tetap :

*“ saya cukup tertarik untuk membeli ikan di TPI Sekunyit karena selain nelayannya ramah dan ikan yang masih segar disini terdapat banya nelayan yang berjualan ikan sehingga banyak pilihan karna itu saya tidak terlalu keberatan dengan harga yang diletakkan meskipun sedikit mahal ”<sup>65</sup>*

Tanggapan dari ibu Wati, warga Desa Sekunyit :

*“saya membeli ikan di TPI Sekunyit karna ikan merupakan lauk-pauk yang cukup bergizi sehingga menjadi salah satu pilihan untuk di konsumsi sehari-hari meskipun harga yang di berikan nelayan terkadang tidak terjangkau atau membeli dengan sedikit keterpaksaan karna situasi yang sedang membutuhkan ikan-ikan tersebut ”<sup>66</sup>*

Tanggapan dari ibu Erna,warga Desa Kasuk Baru :

*“ penetapan harga di TPI sekuyit sebagian kurang jelas dalam hal pengukuran harganya karna untuk ikan yang berukuran kecil tidak melalui proses timbangan sehingga kumpulan ikan satu dengan yang lain tidak jauh berbeda jumlah ikannya tetapi harganya sangat berbeda ”<sup>67</sup>*

---

<sup>64</sup> Kotler Philip Dan Kevin Lane Keler, *Manajemen Pemasaran*, (Erlangga 2009) h. 14

<sup>65</sup> Iwan, *Warga Desa Muara Tetap*, Wawancara pada 27 Juni 2019

<sup>66</sup> Wati, *Warga Desa Sekunyit*, Wawancara pada 21 Juni 2019

<sup>67</sup> Erna, *Warga Desa Kasuk Baru*, Wawancara pada 27 Juni 2019

Tanggapan Bapak Arpin, warga Desa Sukaraja :

*“ penetapan harga ikan di TPI Sekunyit terbilang tidak stabil sehingga harganya tidak dapat di jangkau oleh kalangan menengah kebawah, apalagi jika cuaca sedang memburuk harga ikan akan sangat melonjak bahkan bisa sampai 3 kali lipat “*<sup>68</sup>

Model keputusan konsumen merupakan urutan-urutan proses yang lazim dijalani oleh setiap individu konsumen ketika mengambil keputusan membeli keputusan membeli. Urutan-urutan tersebut menurut Schiffman dan Kanun meliputi masukan (input), proses (*process*), dan luaran (output).

Peter-olson dalam *the america marketing association*, menegaskan bahwa pengambilan keputusan konsumen merupakan proses interaksi antara sikap afektif, sikap kognitif, sikap *behavioral* dengan faktor lingkungan dengan mana manusia melakukan pertukaran dalam semua aspek kehidupannya. Sikap kognitif merefleksikan sikap pemahaman, sikap afektif merefleksikan sikap keyakinan dan sikap *behavioral* merefleksikan sikap tindakan nyata. Keputusan membeli atau tidak membeli merupakan bagian dari unsur yang melekat pada diri individu konsumen yang disebut *behavior* dimana ia merujuk kepada tindakan fisik yang nyata yang dapat dilihat dan dapat diukur oleh orang lain.<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> Arpin, *Warga Desa Sukaraja*, Wawancara pada 23 Juni 2019

<sup>69</sup>Nitisusastro Mulyadi, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung : Alfabeta, 2013),h.159



Segala aturan yang diturunkan Allah SWT dalam system Islam mengarahkan pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan, serta menghapus kejahatan, kesengsaraan, dan kerugian pada seluruh ciptaan-NYA. Demikain pula dalam hal ekonomi, tujuannya adalah membantu manusia mencapai kemenangan didunia dan diakhirat. Seorang *fuqaha* asal Mesir bernama Prof. Muhammad Abu Zahrah ada tiga sasaran hukum Islam yang menunjukkan bahwa Islam diturunkan sebagai rahmat bagi seluruh umat manusia, yaitu:

1. Penyucian jiwa agar setiap muslim bisa menjadi sumber kebaikan bagi masyarakat dan lingkungannya.
2. Tegaknya keadilan dalam masyarakat. Keadilan yang dimaksud mencakup aspek kehidupan dibidang hukum dan muamalah.
3. Tercapainya masalah (merupakan puncaknya). Para ulama menyepakati bahwa masalah yang menjadi puncak sasaran diatas mencakup lima jaminan dasar :
  - a. Keselamatan keyakinan agama (*Al-Din*)
  - b. Keselamatan jiwa (*Al-Nafs*)
  - c. Keselamatan akal (*Al-Aql*)
  - d. Keselamatan keluarga dan keturunan (*Al-Nasl*)
  - e. Keselamatan harta benda (*al-mal*)

Dalam hal penetapan harga di tempat pelelangan ikan Sekonyit ditinjau dari ekonomi Islam yaitu :

1. Berdasarkan modal

Modal adalah semua elemen yang berfungsi untuk memudahkan proses produksi. Diantaranya adalah diinvestasikan untuk membeli peralatan produksi, bangunan, dan fasilitas perusahaan lainnya.

2. Kesepakatan

Kesepakatan atau musyawarah diperbolehkan dalam Islam tetapi harus tetap berpegang teguh pada ajaran Islam yang mana telah dibahas pada bagian sebelumnya.

3. Timbangan

Timbangan yang digunakan hanya pada ikan-ikan yang berukuran sedang sampai tergolong besar dapat menimbulkan ketidakjelasan terhadap pengukuran ikan-ikan kecil.

Yang dimaksud disini adalah ketidakjelasan yang serius yang mendatangkan perselisihan yang sulit untuk diselesaikan.

Ketidakjelasan ini dan empat macam, yaitu :

- 1) Ketidakjelasan dalam barang yang dijual baik jenisnya, macamnya, atau kadarnya menurut pandangan pembeli

- 2) Ketidakjelasan harga
- 3) Ketidakjelasan masa (tempo), seperti dalam harga diangsur, atau dalam khiyar syarat. Dalam hal ini waktu harus jelas.maka apabila tidakjelas maka akad batal.
- 4) Ketidakjelasan dalam langkah-langkah penjaminan. Misalnya penjual mensyaratkan diajukannya seorang kafil (penjamin). Dalam hal ini penjamin tersebut harus jelas. Apabila tidak jelas maka akad jual beli menjadi batal.<sup>70</sup>

#### 4. Kelangkaan

##### *Relativitas* kelangkaan barang

Dalam keseharian, kehidupan ekonomi manusia senantiasa akan berhadapan dengan kesulitan-kesulitan yang dapat menghalangi manusia untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya, kejadian tersebut menurut manusia untuk mencurahkan segala daya kreatifitas, meluangkan waktu, dan membelanjakan uang untuk menghilangkan kesulitan tersebut.

Mengakui adanya relativitas kelangkaan barang bukan berarti menyatakan bahwa *resources* yang ada tidak mampu mencukupi kebutuhan individu masyarakat. Akan tetapi, *resources* tersebut terkadang dapat mencukupi terkadang tidak. Hal tersebut mungkin hanya terjadi pada waktu-waktu tertentu. Dengan adanya kelangkaan

---

<sup>70</sup> Muslich Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*,( Jakarta : Amzah, 2015) h. 191

barang membuat hidup lebih bermakna dan berarti. Fenomena tersebut merupakan hikmah ilahi yang mendorong manusia untuk memakmurkan bumi dan menciptakan kesejahteraan bagi manusia. Kondisi kelangkaan tersebut dapat dijadikan momen untuk menguji keimanan dan kesabaran kita. Allah swt berfirman dalam Qs. Asy-Syura ayat 27 yang Artinya :

*dan jika kalau allah melapangkan rezeki kepada hamba-hamba-hamba-NYA tentulan mereka akan melampaui batas di bumi ini.”(Qs. Asy-Syura : 27)<sup>71</sup>*

Sesungguhnya pembagian Allah atas rezeki hamba-NYA telah ditentukan batasan, kadar, dan jenisnya. Allah mengetahui kemampuan seorang hamba didalam membelanjakan dan men-*tashrruf*-kan rezeki yang telah diberikan tanpa adanya sifat melampaui batas dan tindak keborosan. Allah mengetahui seberapa jauh kemampuan hamba-NYA untuk mengatur rezeki dan kekayaan yang telah diberikan tanpa melanggar batas-batas yang telah ditentukan.<sup>72</sup>

---

<sup>71</sup> Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, (Bandung : CV Diponegoro, 2010), h.368

<sup>72</sup>Marthon Said Sa'ad, *Ekonomi Islam Di Tengah Krisis Ekonomi Global*, (Jakarta Timur, : Zikrul Hakim,2007 ) .h. 38

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis lakukan, maka dikemukakan kesimpulan terkait dengan Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Penetapan Harga Hasil Tangkapan Nelayan Tradisional Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit Kabupaten Kaur :

1. Strategi penetapan harga di Tempat Pelelangan Ikan Sekunyit dilakukan dengan berbagai cara : *Pertama*, harga yang di berikan lebih tinggi dari modal yang di keluarkan nelayan dalam satu kali melaut. *Kedua*, harga ditetapkan dari hasil perundingan dari para nelayan yang berada di tempat pelelangan ikan saat itu. *Ketiga*, harga di tetapkan berdasarkan hasil timbangan terkhusus untuk ikan-ikan yang terbilang berukuran besar. *Dan yang terakhir*, harga ditetapkan berdasar jenis serta kelangkaan ikan tersebut
2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan tradisional di tempat pelelangan ikan Sekunyit. Secara keseluruhan praktek jual beli di TPI Sekunyit dari segi rukun dan syarat sudah sesuai dengan ekonomi dalam islam, namun pada praktek penetapan harga ada beberapa strategi yang masih memiliki kekurang dalam hal penetapan harga dengan ketidakjelasan dalam kadar pengukurannya dan

penetapan harga dengan menaikkan harga dua kali lipat karena faktor kelangkaan sehingga hal tersebut berdampak kerugian pada pihak pembeli dan secara tidak langsung hal itu juga bermakna penjual menzalimi pembeli.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi penetapan harga hasil tangkapan nelayan, maka penulis memberi saran sebagai berikut :

1. Nelayan sebaiknya menetapkan harga dari unsur-unsur yang jelas, seperti dalam hal penimbangan seharusnya semua jenis ikan juga di ukur menggunakan timbangan sehingga jelas dalam hal kadar pengukurannya yang mempengaruhi jumlah ikan yang akan didapat.
2. Nelayan dan pihak TPI sebaiknya menetapkan harga dengan mempertimbangkan kemampuan finansial dari konsumen yang tergolong menengah kebawah
3. Nelayan dan pihak TPI sebaiknya mempunyai pedoman/patokan harga yang standar agar harga ikan di TPI Sekunyit lebih stabil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta. 2013
- Arikunto Suharsimi, *Manajemen Penelitian* Jakarta : Rineka Cipta. 2013
- Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian; Suatu Pendekatan Praktik* . Jakarta: Rineka Cipta. 2002
- Asnaini, dkk. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Bengkulu : IAIN Bengkulu 2016.
- Bob Foster, *Manajemen Ritel*. Bandung : Alfabeta. 2008
- Chaudry Muhammad Sharif, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*. Prenadamedia Group. 2014
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Bandung : CV Diponegoro, 2010
- Idri, *Hadis Ekonomi*. Jakarta : Prenadamedia Group. 2015
- Ika Yunida dan Abdul Kadir, *Prinsip dasar ekonomi islam perspektif maqashid al- syariah*. Jakarta : Prenadamedia group. 2018.
- Karim Adiwarmanto , *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta : Raja Grafindo Persada. 2012.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta : Rajawali Pers. 2013
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller,. *manajemen pemasaran*. Jakarta : Erlangga. 2009
- Muhammad Bin Isa Al-Tirmidzi, *Sunan At-Tirmidzi* (Beirut : Dar Ihya Al-Taurats Al-‘Arabic)
- Mulyadi Nitisusastro,. *Perilaku Konsumen Dala Perspektif Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta. 2013
- Muslich Ahmad Wardi,. *Fiqh Muamalat*. Jakarta : Amzah. 2015
- Nanda Rilo Pambudi “*Fungsi Tempat Pelelangan Ikan Di Pelabuhan Nusantara Perigi Desa Tasik Madu, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek*” Antrounair, Vol VI, Kolom 3, 2017

- Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta : Bumi Aksara. 2004.
- Nur Diana Ilfi., *Hadis-Hadis Ekonomi*. Malang : UIN-Maliki Padang. 2011
- P3EI., *Ekonomi Islam*. Jakarta : Rajawali Pers. 2015
- Pemuda Kaur, *Profil Desa Sekunyit Kec, Kaur Selatan*, Dikutip dari <https://pemuda-kaur-kamibisa.blogspot.com/2013/09/profil-desa-Sekunyit-kec-kaur-selatan.html?m=1>, Pada Hari Senin, tanggal 22 oktober 2018, pukul 13.27 WIB
- Purwanto Iwan, *Manajemen Strategi*. Bandung : Yrama Widya. 2006
- Said Sa'ad Marthon, 2007. *Ekonomi Islam Di Tengah Krisis Ekonomi Global*. Jakarta Timur : Zikrul Hakim.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D*. Bandung : Alfabet.2008
- Sutopo Aresto Hadi dan Adrianus Ariel, *Trampil Mengelola Data Kualitatif Dengan NVIVO*. Jakarta : Kencana. 2010
- Tajerin, dkk. *Keterkaitan Sector Perikanan Dalam Perekonomian Indonesia : Pendekatan Model Input-Output, Bijak dan Riset Sosek kp*, Vol.2 No.1. 2007
- Tim Redaksi Dosen Mata Kuliah IAIN Bengkulu, *Pengantar Ekonomi Islam*, Bengkulu : Sayana 2014
- Waluyo, Wisnu Trilung, *Analisis Potensi Perikanan Dalam Pertmbuhan Ekonomi Kota Tegal*, Jurnal Nasional. Yogyakarta.