

**RELEVANSI KONSEP HARGA IBNU KHALDUN TERHADAP
PENETAPAN HARGA DI PASAR PAGI PAGAR DEWA
KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

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

Oleh:

SEPTI MULYA SARI

NIM. 1316130242

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2017 M, 1438 H**

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu“. 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 bila 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 berlaku.

Bengkulu, 01 Agustus 2017 M
08 Dzulqaidah 1438 H

Mahasiswa yang bersangkutan




Septi Mulya Sari
NIM. 1316130242

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini atas nama **Septi Mulya Sari** NIM: 1316130242 dengan judul **“Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu”**. Program Studi **Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**, telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* Skripsi Fakultas **Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu**.

Bengkulu, 01 Agustus 2017 M
08 Dzulqaidah 1438 H

Pembimbing I

Dr. H. Toha Andiko, M.Ag
NIP. 197508272000031001

Pembimbing II

Idwal B, MA
NIP. 198307092009121005



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 **Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu**, oleh **Septi Mulya Sari** NIM. **1316130242**, 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 : Selasa

Tanggal : 22 Agustus 2017 M / 29 Dzulqaidah 1438 H

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

Bengkulu, 30 Agustus 2017 M

08 Dzulhijjah 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dr. H. Toha Andiko, M.Ag

NIP. 197508272000031001

Penguji I

Dr. Fatimah Yunus, MA

NIP. 196303192000032003

Sekretaris

Miti Yarmunida, M.Ag

NIP. 197705052007102002

Penguji II

Desi Isnaini, MA

NIP. 197412022006042001

**Mengetahui,
Dekan**

Dr. Asnaini, MA

NIP. 197304121998032003

MOTTO

وَمَنْ جَاهَدَ فَإِنَّمَا يُجَاهِدُ لِنَفْسِهِ إِنَّ اللَّهَ لَغَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٦﴾

“Barang siapa bersungguh-sungguh, sesungguhnya kesungguhannya itu adalah untuk dirinya sendiri”

(Q.S. Al-Ankabut ayat 6)

Tidak ada Keberhasilan tanpa perjuangan, tidak ada ilmu tanpa belajar dari pengalaman

(Septi Mulya Sari)

PERSEMBAHAN

Dengan segenap ketulusan hati, Skripsi ini kupersembahkan :

- ✚ Kepada Allah SWT*
- ✚ Secara khusus kepada kedua Orang tuaku, ayahku Ibnu Hajar, dan Ibuku Lela Chairani, yang telah merawat, mengasuh, mendidiku dengan penuh kasih sayang dari kecil hingga sekarang.*
- ✚ Kepada kakak-kakakku tercinta, Khusnul Zon, SE, Khairil fikri, AM.TP, M. Irwansyah, S.Kom, Abdul Afif Susanto, SH, Afni Muchlisin, S.Kom, Heri Marlansyah, S.Pd.I, Andi Saputra Jaya, SE.I dan Agung Pendarwin yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian Skripsiku dan menanti keberhasilanku.*
- ✚ Kepada Ayuk-ayukku tercinta Lilis Kartika Sari, S.Pd, Fitrianti, Deva Kurnia Sari, S.Pd, Wiche Oktavia, Amd, Keb, Mey Diana Safitri*
- ✚ Kepada dosen pembimbing I, Bapak Dr. Toha Andiko, M.Ag dan dosen Pembimbing II Bapak Idwal B, MA yang telah membimbingku dalam menyelesaikan Skripis ini*
- ✚ Kepada sahabat seperjuangan Tria Anggraini, Ayu Azhari Meliana, SE, Siti Soleha, Intan Putri Yolanda, SE, Angga Wipat W, S.Pd.I, ukuy fam's, Dinda, Ayu Puspita, yang telah memberi dukungan dalam penyelesaian Skripsi ini.*
- ✚ Kepada teman-teman seperjuangan EKIS tahun 2013*
- ✚ Almamaterku*

ABSTRAK

Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi
Pagar Dewa Kota Bengkulu

Oleh Septi Mulya Sari NIM: 1316130242

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui konsep harga menurut pemikiran Ibnu Khaldun, dan relevansi terhadap penetapan harga di pasar Pagar Dewa. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik dokumentasi, observasi dan wawancara. Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat peneliti simpulkan bahwa harga menurut Ibnu Khaldun adalah penawaran dan permintaan. Jadi apabila permintaan meningkat, maka harga pun akan meningkat. Sebaliknya apabila permintaan menurun, maka harga pun akan menurun. Dalam hal ini kemanfaatanlah yang menggerakkan permintaan. Ibnu Khaldun membedakan antara kebutuhan primer dan sekunder, dari segi penerapan hukum penawaran dan permintaan. Berdasarkan perbedaan tingkatan para pedagang tersebut. pedagang yang bermodal kecil dan cenderung bersinergi dengan para pedagang yang memiliki sifat-sifat jahat seperti suka menipu, memainkan timbangan, dan mempermainkan harga, maka akan lebih terkena imbas dari kejahatan-kejahatan tersebut dan tumbuh jauh dari sikap wara. Adapun relevansinya penetapan harga yang saat ini terjadi bukan berlandaskan teori permintaan dan penawaran, melainkan harga menjadi tinggi di sebabkan oleh oknum tertentu atau *tengkulak-tengkulak* yang curang dengan cara menimbun barang dengan tujuan untuk memanfaatkan kelangkaan atau kurangnya pasokan dengan cara menaikkan harga barang yang di atas harga normal pada saat barang banyak yang di butuhkan. Oleh sebab itu agar tidak terjadi hal yang demikian, perlu adanya tindakan yang tegas dari pihak pemerintah untuk memberikan solusi atau memberikan penetapan harga, agar para penjual dan pembeli tidak kesulitan dalam jual beli dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Kata Kunci: Konsep Harga, Ibnu Khaldun

ABSTRACT

Relevance of Price Concept Ibn Khaldun Against Price Determination at Pasar Pagi
Pagar Dewa Kota Bengkulu
By Septi Mulya Sari NIM: 1316130242

The purpose of this research is to know the concept of price according to the thought of Ibn Khaldun, and the relevance to the pricing in the market Pagar Dewa. This study uses a qualitative approach, with data collection techniques using documentation, observation and interview techniques. Based on the results of the research, then the researchers can conclude that the price according to Ibn Khaldun is supply and demand. So if demand increases, then the price will increase. Conversely, if demand decreases, then the price will decrease. In this case it is expediency that drives demand. Ibn Khaldun distinguishes between primary and secondary needs, in terms of applying the law of supply and demand. Based on the different levels of the trader's parqa. Traders with little capital and tend to synergize with traffickers who have evil traits like cheating, playing scales, and playing with prices, will be more affected by these crimes and grow away from wara. The relevance of the current price fixation is not based on the theory of demand and supply, but the price becomes high caused by certain elements or fraudulent middlemen by hoarding goods in order to exploit scarcity or lack of supply by raising the price of the goods above Normal price at the time of many goods in need. Therefore, in order to avoid such a case, there needs to be a firm action from the government to provide solutions or provide pricing, so that the sellers and buyers have no difficulty in buying and selling and fulfilling daily needs.

Keywords: Price Concept, Ibn Khaldun

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur kehadirat Allah SWT. Yang maha pengasih lagi maha penyayang yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi ini yang membahas mengenai **“Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu”**.

Dengan pembuatan skripsi ini kami menyadari dan mengakui masih banyak terdapat kekurangan dalam pembuatan makalah ini, karena kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT semata. Karena itulah kami mengharapkan adanya kritikan dan saran-saran perbaikan dari para pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam 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. Bapak Prof. Dr. H. Sirajuddin, M.,M.Ag.MH selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Dr. Toha Andiko, M.Ag, selaku pembimbing I yang telah membimbing dan memberikan pengarahan kepada penulis dalam penulisan skripsi ini.
4. Idwal B, MA, selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, pikiran dan penuh kesabaran dalam membimbing penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Kepala dan staf perpustakaan IAIN Bengkulu yang telah memberikan fasilitas buku kepada penulis.
6. Pihak penjual dan pembeli (responden) di pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian dan memberikan informasi yang dibutuhkan penulis dalam rangka penulisan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen IAIN Bengkulu yang telah memberikan pengetahuan yang berarti kepada penulis melalui proses belajar-mengajar.
8. Rekan-rekan seperjuangan yang telah ikut serta memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu dalam kata pengantar ini.

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

Bengkulu, 30 Agustus 2017
08 Dzulhijjah 1438
Penulis

Septi Mulya Sari
NIM. 1316130242

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	viii
TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
D. Penelitian Terdahulu	6
E. Metode Penelitian	11
F. Sistematika Penulisan	15
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Biografi Ibnu Khaldun	17
B. Karya-karya Ibnu Khaldun	19
C. Konsep Harga	24

1. Pengertian Harga.....	24
2. Tujuan Penetapan Harga	27
D. Penetapan Harga Pasar	30
1. Teori Pasar	30
2. Aturan Penentuan Harga Harga dalam Pasar Persaingan Sempurna	33
3. Elastisitas Harga Atas Permintaan dan Penawaran (<i>Price Elasticity Of Demand And Supply</i>)	34
E. Harga Menurut Pandangan Islam.....	36

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Deskripsi Wilayah Penelitian.....	40
B. Proses Penetapan Harga di Pasar Pagar Dewa.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Konsep Harga Ibnu Khaldun.....	48
B. Penetapan Harga di Pasar Pagar Dewa	51
C. Relevansi Penetapan Harga Menurut Ibnu Khaldun.....	57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Keadaan Pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu	41
Tabel 3.2. Keadaan Pegawai	42
Tabel 4.1. Daftar Nara Sumber Penjual	51
Tabel 4.2. Daftar Nara Sumber Pembeli	54

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 2 Lembar Pengajuan Judul
- Lampiran 3 Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 4 Surat Pengesahan Penyeminar
- Lampiran 5 Surat Penunjukan
- Lampiran 6 Surat Pengesahan Izin Penelitian
- Lampiran 7 Pedoman Wawancara
- Lampiran 8 Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 9 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 10 Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 11 Lampiran Foto Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Harga adalah suatu pengganti yang diberikan oleh pembeli untuk mendapatkan barang yang dijual. harga merupakan salah satu dari dua bagian barang dalam jual beli, yaitu barang dan harga yang dihargai atau ditaksir, keduanya merupakan unsur akad jual beli. Penetapan harga merupakan upaya menentukan harga jual-beli barang dagangan yang dilakukan pemerintah disertai pelarangan menjual dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga jual yang telah ditetapkan.¹

Harga jual didefinisikan sebagai : jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang diserahkan. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau malah biaya masa depan (*future cost*), kondisi pasar, reaksi pesaing, laba atau return yang diinginkan, dan sebagainya. Dalam jangka panjang, harga jual yang ditentukan harus dapat menghasilkan pendapatan masa depan yang cukup untuk menutup semua biaya masa depan dan laba yang diinginkan.

¹ Adi Marwan A. Karim. *Ekonomi Mikro Islami*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012) h. 193

Harga jual suatu produk ditentukan dari penentuan harga pokok produksi. Jika perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi penentuan harga jual produk yang tidak tepat juga. Misalnya perhitungan harga pokok produksi yang tinggi, maka akan menghasilkan penentuan harga jual yang tinggi pula. Akibatnya suatu produk tidak mampu bersaing di pasar. Begitu juga sebaliknya, jika perhitungan harga pokok produksi rendah maka akan menghasilkan penentuan harga jual yang rendah pula akibatnya perusahaan tidak mencapai laba yang maksimal walaupun harga jual dapat bersaing di pasar,

Kesalahan dalam penentuan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkauan jauh. Tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik pelaku usaha. Apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kebijakan pemerintah, maka penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang atau kalangan.

Harga yang wajar dalam Pasar Islami bukanlah suatu konsesi, tetapi hak fundamental yang dikuatkan oleh Hukum Negara. Sekali orientasi dari sikap Negara ini lakukan, maka penentuan harga yang aktual akan menjadi soal penentuan yang benar, karena asas kerjasama melahirkan suatu bentuk persaingan yang sehat dalam Pasar Islami . Sangat berbeda sekali dengan pasar konvensional, dimana di sana diajarkan, bahwa untuk mendapatkan suatu model perkembangan

pasar yang dinamis dan stabil, mekanisme pasar kompetitif mestilah didasarkan pada faktor mutlak penawaran dan permintaan, yang disebut dengan hukum *supply and demand*.²

Penetapan harga dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal meliputi tujuan pemasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, biaya, dan metode penetapan harga.” Faktor eksternal meliputi sifat pasar dan permintaan, persaingan, dan elemen lingkungan yang lain.

Keputusan penetapan harga tersebut perlu diintegrasikan dengan putusan akan barang. Hal ini disebabkan karena harga merupakan bagian dari penawaran suatu barang. Secara teori, prinsip Islam dalam menentukan harga penjual suatu barang cenderung memakai konsep rata-rata, sebab tuntutan keadilan harus dihubungkan dengan usaha. Firman Allah:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٥٣﴾

Artinya: “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya,”(Q.S. An-najam (53:39))³

Islam sangat memandang nilai keadilan dalam ekonomi, sebagaimana disebutkan dalam Q.S. An-najam: 53: 39 bahwa seseorang akan memperoleh nilai kewajaran dalam mengambil atau memperoleh sesuatu yang setara dengan apa yang telah diusahakannya. Dasar inilah yang semestinya dipegang oleh para

² Adi Marwan A. Karim. *Ekonomi Mikro Islami*. h. 194

³ Al-Qur’an dan terjemahannya, *Departemen Agama Republik Indonesia*, (Pustaka Agung Harapan 2006) h. 755

pedagang dalam menjalankan usahanya. Maka dalam penjualan nantinya akan terjadi tawar-menawar (*khiyar*) sehingga diharapkan jual beli itu terjadi atas suka sama suka. Filosof Muslim terkemuka, yaitu Ibnu Khaldun membahas masalah harga. Bagi para Ekonom Muslim, ia dikenal sebagai Bapak Ekonomi. Ibnu Khaldun menjelaskan pengaruh naik dan turunnya penawaran terhadap harga. Ia berkata: “Ketika barang-barang tersedia sedikit, maka harga-harga akan naik. Namun bila jarak antar kota dekat dan aman untuk melakukan perjalanan, maka akan banyak barang yang diimpor sehingga ketersediaan barang akan melimpah, dan harga-harga akan turun”.

Harga dapat didefinisikan sebagai “nilai produksi yang ditambah dengan nilai marginal suatu komoditi yang menggambarkan tingkat kebutuhan terhadap suatu barang, biasanya dilakukan dalam perdagangan lewat mata uang” .⁴

Permasalahan saat ini adalah harga yang sangat tidak stabil dan menjulang tinggi, salah satunya harga cabai yang sangat tinggi saat ini Rp. 60.000/Kg, sedangkan perekonomian masyarakat yang sangat bervariasi, atau bermacam-macam, atau tidak setiap saat masyarakat memiliki uang, apa lagi untuk membeli cabai dan sembako yang cukup tinggi begitu pula dengan penjual bahan pokok, jika harga produksi tinggi, maka penentuan harga jual pun akan menjadi tinggi, sedangkan para pedagang sembako dan sayur-sayuran yang berjualan di pasar pagi Pagar Dewa didominasi oleh para penjual atau pemilik modal yang menengah ke bawah atau pemilik modal kecil, ini menimbulkan penentuan harga

⁴ Adi Marwan A. Karim. *Ekonomi Mikro Islami*. h. 195

jual barang yang menyulitkan para penjual, padahal mereka harus tetap berjualan demi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Berdasarkan observasi awal peneliti pada 20 November 2016⁵, dengan penjual bahan pokok di pasar pagi Pagar Dewa diperoleh informasi bahwa diperoleh informasi pada saat harga produksi tinggi, maka penentuan penjualan suatu barang akan menjadi tinggi, dan ini menyulitkan para penjual bahan pokok yang memiliki modal kecil, mereka yang cukup terbatas dalam mengambil barang yang dijual, serta dengan modal yang kecil, belum lagi penentuan harga jual yang tinggi pula, di tambah lagi yang terkadang barang yang mereka jual banyak yang tidak habis terjual, ini mengakibatkan meruginya beberapa penjual sayuran dan bahan pokok.

Untuk itu berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk membahas lebih jauh mengenai Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana konsep harga menurut Ibnu Khaldun?
2. Bagaimana penetapan harga di Pasar Pagi Pagar Dewa dan relevansinya terhadap konsep harga Ibnu Khaldun?

⁵ Wawancara dengan Ibu Suparni (penjual sayuran), pada 20 November 2016

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Bagaimana Konsep Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun.
2. Untuk mengetahui penetapan harga di Pasar Pagi Pagar Dewa dan relevansinya terhadap konsep harga Ibnu Khaldun.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu
- b. Untuk menambah dan memperdalam khazanah pengetahuan penulis dan pembaca pada umumnya mengenai konsep harga menurut pemikiran Ibnu Khaldun.
- c. Sebagai bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya baik bagi penulis dan pembaca sekalian.

D. Penelitian Terdahulu

Skripsi oleh Muslim, dengan judul “Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun”, Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, tahun 2011.⁶ Menjelaskan bahwa mekanisme harga berperan penting dalam memberikan informasi mengenai kebutuhan masyarakat terhadap

⁶ Muslim, *Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun*, (Skripsi Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, tahun 2011)

suatu komoditi dan kuantiti persediaannya di pasar. Harga juga menjadi indikator penting dalam system ekonomi, dimana tingkat harga yang terlalu tinggi, terutama harga kebutuhan pokok akan memberikan dampak yang tidak baik bagi stabilitas sosial ekonomi. Tela'ah tentang mekanisme harga telah menjadi bagian penting dalam kajian ekonomi mikro, dan mengungkapkan bahwa harga merupakan sesuatu yang sangat statis karena mudah dipengaruhi oleh berbagai faktor dan keadaan. Bahkan menurut konsep islam tingkat harga komoditi merupakan "Ketentuan Allah swt". Filosof muslim terbesar, Ibnu Khaldun yang disebut sebagai "Bapak Ekonomi" umat Islam telah menguraikan rumusan sendiri mengenai harga beberapa abad lalu.

Konsep orisinal dari seorang filosof besar ini sangat penting untuk mengetahui relevansinya dengan konsep dan keadaan ekonomi sekarang, terutama yang berkaitan dengan masalah harga. Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (*library research*) dengan objek utamanya adalah pemikiran-pemikiran Ibnu Khaldun dalam konteks harga yang terdapat dalam tulisan-tulisannya. Untuk itu digunakan teknik analisa secara induktif, deduktif dan deskriptif-analitik untuk mengungkapkan konsep yang jelas tentang permasalahan yang diteliti.

Penelitian ini diharapkan mampu mengetahui dengan jelas dan saintifik pemikiran Ibnu Khaldun tentang harga dan mampu memberikan kontribusi berharga dalam mengatasi persoalan harga dan menentukan suatu sistem harga yang seimbang dan adil. Di samping sebagai sumbangsih pemikiran bagi

kemajuan ilmu pengetahuan, terutama kajian dalam perspektif Ekonomi Islam. Akhirnya penulis menemukan bahwa Ibnu Khaldun menjelaskan keseimbangan harga terjadi apabila penawaran dan permintaan seimbang. Agar terciptanya harga yang harmonis Ibnu Khaldun memaparkan konsep pasar bebas dimana tidak ada intervensi pemerintah.

Penulis melihat ada hal positif dimana konsep pasar bebas yang di paparkan Ibnu Khaldun memberikan persaingan yang sehat, harga akan terbentuk secara alami di pasaran. Akan tetapi penulis melihat ada sisi kelemahannya, penulis menambahkan perlunya intervensi pemerintah, pemerintah di sini bukan sebagai otoritas penentu harga, tapi lebih kepada badan/lembaga pengawas agar tidak terjadinya peyelewengan seperti ihtikar, monopoli dan lain-lain.

Skripsi oleh Wulpiah, yang berjudul *Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar*.⁷ Ibnu Khaldun adalah seorang pemikir yang mahir dalam berbagai bidang studi seperti politik, sosial, filsafat, sejarah, dan ekonomi. Jadi, Ibnu Khaldun dikenal sebagai salah satu pencetus teori ekonomi dan sebagai ekonom muslim terbesar yang diakui oleh para ekonom Barat. Tidak seperti ilmuwan terdahulu yang memiliki kecenderungan untuk bersikap normatif, Ibnu Khaldun menggunakan pendekatan historis dan sosial untuk memahami ekonomi suatu bangsa. Ibnu Khaldun sangat positif dalam memahami ekonomi. Jadi, cara berpikirnya akan sangat layak dikemukakan dalam makalah ini, terutama

⁷ Wulpiah, *Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar*. (Skripsi Asy-Syar'iyah, Vol. 1 No. 1, Juni 2016)

mengenai mekanisme pasar. Pasar adalah tempat dimana pembeli dan penjual bertemu dan melakukan transaksi jual beli barang atau jasa. Pentingnya pasar dalam Islam tidak lepas dari fungsi pasar sebagai tempat untuk kegiatan jual beli. Penjualan dan pembelian itu sendiri memiliki fungsi penting, karena jual-beli adalah bagian dari kegiatan ekonomi yang "terakreditasi" dalam Islam.

Islam sangat memperhatikan pembelian dan penjualan sebagai salah satu fundamental ekonomi. Hal ini dapat dilihat di Al-Baqarah 275 yang mengatakan bahwa "Tuhan membenarkan pembelian dan melarang riba". Mekanisme pasar adalah sistem yang menentukan pembentukan harga, yang dalam prosesnya dapat dipengaruhi oleh banyak hal: permintaan dan penawaran, distribusi, kebijakan pemerintah, tenaga kerja, uang, pajak dan keamanan. Dalam proses mekanisme pasar mensyaratkan prinsip moralitas, seperti fair competition (*fair play*), kejujuran, transparansi dan keadilan.

Muhammad Furqan, berjudul "Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Perdagangan, Rasio Keuntungan Dan Mekanisme Pengawasan Pasar Dalam Kitab Al-Muqaddimah".⁸ Pembahasan judul ini di latar belakang oleh pemikiran beliau tentang teori perdagangan, rasio keuntungan dan mekanisme pasar. Beliau menekankan menekankan urgensi badan peneliti pasar menjalankan tugas untuk mengamati dan menjaga keseimbangan pasar tingkah laku pasar sebagaimana yang dianjurkan kan oleh syariat Islam dan Allah Swt.

⁸ Muhammad Furqan, "Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Perdagangan, Rasio Keuntungan Dan Mekanisme Pengawasan Pasar Dalam Kitab Al-Mukaddimah". (Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Surakarta 2014)

Dalam mempertahankan hidup ini manusia diberi kebebasan dalam memenuhi kebutuhan yang ada. Prinsip kebebasan menjadikan penjual bersikap baik terhadap pembeli, penjual tidak bisa mengabaikan keberadaan pembeli demikian juga sebaliknya pembeli tidak bisa mengabaikan penjual. Penjual harus memahami pendapatan pembeli supaya barangnya terbeli dan pembeli juga harus memahami biaya yang dikeluarkan penjual untuk menghasilkan barang tersebut. Bila tidak ada saling pemahaman maka penjual dan pembeli tidak berhubungan.

Oleh sebab itu sistem perdagangan harus di dasarkan prinsip Islam. Pokok permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah dizaman modernisasi sekarang ini kegiatan perdagangan bertentangan dengan konsep Islam, karena perdagangan era modern sekarang terpengaruh oleh paham kapitalis dan liberalisme yang mana rasionalitas menjadi kunci kesuksesan berdagang yaitu hanya memerlukan kepuasan individu semata. Sedangkan dalam Islam ditentukan bahwa tiap individu berhak untuk mendapatkan perlakuan yang sama dalam mendapatkan barang dan harga yang sesuai. Karena itu selalu dituntut untuk menjalankan suatu usaha harus dengan sikap yang jujur dan adil agar tercipta keselarasan antara penjual dan pembeli.

Persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini adalah: persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas mengenai pemikiran Ibnu Khaldun, dan perbedaannya adalah pada subjek penelitian, serta mengenai konsep harga perspektif ekonomi Islam.

E. Metode Penelitian

Untuk terwujudnya suatu kerangka ilmiah yang terarah dan baik, maka tidak terlepas dari perencanaan yang matang yaitu menyangkut metode yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

Metode penelitian merupakan strategi umum yang dianut dalam pengumpulan dan analisis data yang diperlukan, guna menjawab persoalan yang dihadapi. Ini adalah rencana pemecahan bagi persoalan yang sedang diteliti.⁹

Adapun proses yang penulis gunakan dalam metodologi penelitian ini adalah :

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metodologi penelitian kualitatif yang akan menghasilkan data deskriptif, adapun metodologi penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

2. Waktu dan lokasi penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan bulan Mei sampai dengan Juli 2017, serta lokasi penelitian dilaksanakan di pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu.

⁹ Lexy J.Moleong , *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung, Remaja Rosdakarya; 2008), h. 3

3. Subjek / Informan Penelitian (Populasi dan Sampel)

Populasi adalah himpunan yang lengkap dari satuan-satuan atau individu-individu yang karakteristiknya ingin kita ketahui.¹⁰ Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh penjual yang berjualan di pasar pagi Pagar Dewa kota Bengkulu yang berjumlah \pm 200 penjual.

Sampel adalah sebagian anggota populasi yang memberikan keterangan atau data yang diperlukan dalam suatu penelitian. Suharsimi Arikunto memberikan batasan-batasan cara mengambil sampel. Bila populasi kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya berupa penelitian populasi dan jika lebih dari 100, dapat diambil antara 10% - 25% atau tergantung kemampuan peneliti.¹¹

Karena populasi berjumlah lebih dari 100 orang, maka sampel diambil 10 %, yakni sebanyak 20 orang. Adapun subjek atau informan dalam penelitian ini adalah penjual bahan-bahan pokok di pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu yang berjumlah 20 orang penjual, dan 20 pembeli di pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu.

4. Sumber dan teknik pengumpulan Data

a. Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam

¹⁰ Anggoro, M. Toha. *Metode Penelitian*. (Jakarta, Universitas Terbuka. 2007) h. 42

¹¹ Suharsimi. Arikunto *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. edisi . revisi v. (Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2002) h. 117

bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian dimaksud.¹² Secara garis besar, data yang dicari adalah sumber data primer dan sumber data sekunder yang diperoleh dari studi kepustakaan. Berdasarkan hal tersebut, sumber data yang diperlukan adalah sebagai berikut :

1) Data Primer

Merupakan data yang diperoleh langsung di lapangan atau dari sumbernya langsung. Dalam hal ini data diperoleh peneliti dengan cara melakukan pengamatan dan wawancara. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dari beberapa responden dari penjual dan pembeli di pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu, dan buku *Mukadimmah* karya Ibnu khaldun.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dan disatukan oleh studi-studi sebelumnya atau yang diterbitkan oleh berbagai instansi lain.¹³ Dalam hal ini yang sumber skunder dalam penelitian ini yakni diperoleh dari majalah, sumber-sumber buku pendukung, internet.

b. Teknik Pengumpulan Data

Guna memperoleh data yang benar dalam penelitian, pelaksanaan penelitian dilakukan dengan cara atau teknik yang dirasa relevan dengan

¹² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, h. 206.

¹³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, h. 208

data yang diperoleh. Secara garis besar, data yang dicari adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan yang merupakan data primer, sedangkan data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan. Berdasarkan hal tersebut, teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1) Observasi.

Merupakan pengumpulan data, dimana penulis mengadakan pengamatan secara langsung terhadap kenyataan-kenyataan yang terjadi di pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu.¹⁴

2) Wawancara/interview

Interview atau wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yakni melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data (pewawancara) dengan sumber data (responden). Wawancara ini dilakukan pada penjual dan pembeli bahan pokok di pasar pagi Pagar Dewa kota Bengkulu.

3) Dokumentasi

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data pendukung dalam penelitian, yang meliputi; profil pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu. Sejarah berdirinya, deskripsi wilayah.

5. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data, metode yang dipakai dalam skripsi ini adalah:

¹⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung, Alfabeta, 2012)
h. 138

a. Induktif

Menyajikan fakta yang terjadi di lapangan diperoleh dari riset dengan fakta-fakta yang terjadi di lapangan kemudian diambil kesimpulan yang bersifat umum.

b. Deskriptif Analitis,

Pembahasan yang dimulai dengan mendeskripsikan data-data mengenai penjual dan pembeli bahan kebutuhan pokok di pasar pagi Pagar Dewa, kemudian dianalisis mengenai konsep harga menurut Ibnu Khaldun dan relevansinya terhadap barang kebutuhan pokok di pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas pada skripsi ini, penulis akan menguraikan isi uraian pembahasan. Adapun sistematika pembahasan skripsi ini terdiri dari lima bab dengan pembahasan sebagai berikut.

Bab pertama merupakan pendahuluan yang memuat uraian tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua merupakan landasan teori yang berisi tentang konsep jual beli dalam Islam, bab ini meliputi empat sub bab bahasan, yaitu : Biografi Ibnu Khaldun, Karya-karya Ibnu Khaldun, Konsep Harga Menurut Ibnu khaldun, Konsep Harga, Penetapan Harga Pasar, Harga Menurut Pandangan Islam.

Bab ketiga merupakan gambaran umum tentang deskripsi wilayah penelitian, yang berisi mengenai sejarah berdirinya pasar pagi Pagar Dewa, keadaan secara umum pasar pagi Pagar Dewa.

Bab keempat merupakan hasil penelitian dan hasil pembahasan penelitian.

Bab kelima adalah bab terakhir atau penutup dari keseluruhan isi pembahasan skripsi yang berisi kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

KONSEP HARGA IBNU KHALDUN

A. Biografi Ibnu Khaldun

Ibnu khaldun adalah seorang filsuf sejarah yang berbakat dan cendekiawan terbesar pada zamannya, salah seorang pemikir terkemuka yang pernah dilahirkan. Beliau adalah seorang pendiri ilmu pengetahuan sosiologi yang secara khas membedakan cara memperlakukan sejarah sebagai ilmu serta memberikan alasan-alasan untuk mendukung kejadian-kejadian yang nyata.

Nama lengkap Ibnu Khaldun adalah Abu Zayd ‘Abd al-Rahman ibn Muhammad ibn Khaldun al-Hadrami. Beliau dilahirkan di Tunisia pada 1 Ramadhan 732 H. / 27 Mei 1332 M, wafat 19 Maret 1406/808H. Beliau dikenal sebagai sejarawan dan bapak sosiologi Islam yang hafal Alquran sejak usia dini, selain itu beliau juga membahas tentang pendidikan Islam. Karyanya yang terkenal adalah *Mukaddimah* (Pendahuluan).¹⁵

Beliau masih memiliki garis keturunan dengan Wail bin Hajar, salah seorang sahabat Nabi saw. Wail bin Hajar pernah meriwayatkan sejumlah hadits serta pernah dikirim nabi untuk mengajarkan agama Islam kepada para penduduk daerah itu. Pada abad ke-8 M Khalid bin Usman datang ke Andalusia bersama pasukan arab penakluk wilayah bagian selatan Spanyol. Khalid kemudian lebih

¹⁵ Ibnu Khaldun. *Mukadimah, Penerjemah: Masturi Irham, Malik Supar, & Abidun Zuhri* (Jakarta: Pustaka Al-kautsar, 2016) h. 1075

dikenal panggilan Khaldun sesuai dengan kebiasaan orang Andalusia dan Afrika Barat Laut yakni dengan penambahan pada akhir nama dengan “uns” sebagai pernyataan penghargaan kepada keluarga penyandanginya. Dengan demikian Khalid menjadi Khaldun.¹⁶

Guru pertama Ibnu Khaldun adalah ayahnya sendiri. Dia belajar membaca dan menghafal al-qur'an. Dia fasih dalam qira'at sab'ah (tujuh cara membaca al-qur'an), dia memperlihatkan caranya yang seimbang dan merata antara mata pelajaran tafsir, hadits, fiqih dan gramatika bahasa arab yang diambilnya dari sejumlah guru yang ada di Tunisia).

Ibnu Khaldun mulai berkarir dalam bidang pemerintahan dan politik di kawasan Afrika Barat Laut dan Andalusia selama hampir seperempat Abad. Dalam kurun waktu itu dari sepuluh kali dia pindah jabatan dari satu dinasti ke dinasti yang lain. Jabatan pertama Ibnu Khaldun pertama adalah sebagai anggota Majelis keilmuan Sultan Abu Inal dari Bani Marin di ibu kota Fez. Kemudian dia diangkat menjadi sekretaris Sultan pada Tahun 1354.¹⁷

Selain di dunia politik, Ibnu Khaldun juga mengajarkan ilmunya di masjid. Kemudian dia pindah ke Biskarah. Dari Biskarah kembali ke Andalusia baru dan menuju Tilimsan tahun 1374 M. Di Tilimsan ini Ibnu Khaldun menemukan tempat untuk menulis dan membaca di rumah bani Arif di dekat benteng Qal'at Ibn Salamah sebagai tempat tinggal dan tinggal di Istana Ibnu Salamah. Di tempat

¹⁶ Abu Al Maira, *Biografi Ibnu Khaldun*. Sumber: <http://jaksite.wordpress.com>, diunggah pada tanggal 8 Mei 2015, diakses pada 02 Maret 2017 pukul 19.30 Wib)

¹⁷ Ahmad Bangun Nasution, & Riyani Hanum Siregar. *Akhlak Tasawuf*, h. 267

inilah selama empat tahun dia memulai karyanya yang terkenal dengan *Kitab al-Ibar* (sejarah Universal).

Ibnu Khaldun meninggal pada usia 76 Tahun. Untuk menghormati nama besarnya dia dimakamkan di pemakaman sufi di Bab *al-Nashr* Kairo, yang merupakan makam para ulama dan orang-orang penting. Sebagai pelopor sosiologi, sejarah-filsafat, dan ekonomi-politik, karya-karyanya memiliki keaslian yang menakjubkan. "*Kitab al-I'bar*" termasuk *al-taarif* adalah buku sejarahnya yang monumental, berisi *Mukaddimah* serta biografinya. Bukunya dibagi menjadi tiga bagian. Bagian pertama terkenal dengan *Mukaddimah*, dalam bagian ini membicarakan tentang masyarakat, asal-usulnya, kedaulatan, lahirnya kota-kota dan desa-desa, perdagangan, cara orang mencari nafkah, dan ilmu pengetahuan. Bagian kedua kitab *al-i'bar*, terdiri dalam empat jilid, membicarakan tentang sejarah bangsa Arab dan orang-orang muslim lainnya dan juga dinasti-dinasti pada masa itu, termasuk dinasti Syiria, Persia, Seljuk, Turki, Yahudi, Romawi, dan Perancis. Dan bagian ketiga terdiri dari dua jilid, membicarakan bangsa barbar dan suku tetangga, otobiografi yaitu *Al-Taarfi*.¹⁸

B. Karya-Karya Ibnu Khaldun

Ibnu Khaldun dikenal sebagai tokoh yang setidak-tidaknya berjasa besar dalam mengembangkan pemahaman tentang tiga bidang yaitu:

¹⁸ Abu Al Maira, *Biografi Ibnu Khaldun*. Sumber: <http://jaksite.wordpress.com>, diunggah pada tanggal 8 mei 2015, diakses pada 02 Maret 2017 pukul 19.30 Wib)

1. Ekonomi

Di antara sekian banyak pemikir masa lampau yang mengkaji ekonomi Islam, Ibnu Khaldun merupakan salah satu ilmuwan yang paling menonjol. Ibnu Khaldun sering disebut sebagai raksasa intelektual paling terkemuka di dunia. Ia bukan saja Bapak Sosiologi tetapi juga Bapak Ilmu Ekonomi, karena banyak teori ekonominya yang jauh mendahului Adam Smith dan Ricardo. Artinya, ia lebih dari tiga abad mendahului para pemikir Barat modern tersebut. Muhammad Hilmi Murad secara khusus telah menulis sebuah karya ilmiah berjudul *Abul Iqtishad: Ibnu Khaldun. Artinya Bapak Ekonomi: Ibnu Khaldun.*(1962) dalam tulisan tersebut Ibnu Khaldun dibuktikan secara ilmiah sebagai penggagas pertama ilmu ekonomi secara empiris. Karya tersebut disampaikan pada Simposium tentang Ibnu Khaldun di Mesir 1978.¹⁹

Sebelum Ibnu Khaldun, kajian-kajian ekonomi di dunia Barat masih bersifat normatif, adakalanya dikaji dari perspektif hukum, moral, dan ada pula dari perspektif filsafat. Karya-karya tentang ekonomi oleh para ilmuwan Barat, seperti ilmuwan Yunani dan zaman *Scholastic* bercorak tidak ilmiah, karena pemikir zaman pertengahan tersebut memasukkan kajian ekonomi dalam kajian moral dan hukum. Sedangkan Ibnu Khaldun mengkaji problem ekonomi masyarakat dan negara secara empiris. Ia menjelaskan fenomena

¹⁹ Ibnu Khaldun. *Mukkadimah*, h. 1085

ekonomi secara aktual. Muhammad Nejatullah Ash Shiddiqy, menuliskan poin-poin penting dari materi kajian Ibnu Khaldun tentang ekonomi.²⁰

2. Sosiologi

Setelah mundur dari percaturan politik praktis, Ibnu Khaldun bersama keluarganya menyepi di Qal'at Ibn Salamah istana yang terletak di negeri Banu Tajin selama empat tahun. Selama masa kontemplasi itu, Ibnu Khaldun berhasil merampungkan sebuah karya monumental yang hingga kini masih tetap dibahas dan diperbincangkan. “Dalam pengunduran diri inilah saya merampungkan *AlMukaddimah*, sebuah karya yang seluruhnya orisinal dalam perencanaannya dan saya ramu dari hasil penelitian luas yang terbaik”, ungkap Ibnu Khaldun dalam biografinya yang berjudul *Al-Ta'rifbi Ibn-Khaldun wa Rihlatuhu Gharban wa Sharqan*. Buah pikir Ibnu Khaldun itu begitu memukau. Tak heran, jika ahli sejarah Inggris, Arnold J. Toynbee menganggap *Al Mukaddimah* sebagai karya terbesar dalam jenisnya sepanjang sejarah.

Menurut Ahmad Syafii Ma'arif, salah satu tesis Ibnu Khaldun dalam *Al-Mukaddimah* yang sering dikutip adalah: “Manusia bukanlah produk nenek moyangnya, tapi adalah produk kebiasaan-kebiasaan sosial”. Secara garis besar, Tarif Khalidi dalam bukunya *Classical Arab Islam* membagi *Al-Mukaddimah* menjadi tiga bagian utama.

²⁰ Ika Yunia Fauzia, & Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip DasarEkonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syari'ah*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2014) h. 222

Pertama, membicarakan histografi mengupas kesalahan-kesalahan para sejarawan Arab-Muslim. Kedua, *Al-Mukaddimah* mengupas soal ilmu kultur. Bagi Ibnu Khaldun, ilmu tersebut merupakan dasar bagi pemahaman sejarah.

Ketiga, mengupas lembaga-lembaga dan ilmu-ilmu keIslaman yang telah berkembang sampai dengan abad ke-14. Meski hanya sebagai pengantar dari buku utamanya yang berjudul *Al-'Ibar*, kenyataannya *Al-Mukaddimah* lebih termasyhur.²¹

Pemikiran Ibnu Khaldun telah memberi pengaruh yang besar terhadap para ilmuwan Barat. Jauh, sebelum Aguste Comte pemikir yang banyak menyumbang kepada tradisi keintelektualan positivisme Barat, metode penelitian ilmu pernah dikemukakan pemikir Islam seperti Ibnu Khaldun. Dalam metodologinya, Ibnu Khaldun mengutamakan data empirik, verifikasi teoritis, pengujian hipotesis, dan metode pemerhatian. Semuanya merupakan dasar pokok penelitian keilmuan Barat dan dunia, saat ini. "Ibnu Khaldun adalah sarjana pertama yang berusaha merumuskan hukum-hukum sosial," papar Ilmuwan asal Jerman, Heinrich Simon.²²

3. Sejarah

Di *al-Mukaddimah* tersebut, Khaldun menerangkan bahwa sejarah adalah catatan tentang masyarakat manusia atau peradaban dunia, tentang perubahan-perubahan yang terjadi, perihal watak manusia, seperti keliaran,

²¹ Ahmad Bangun Nasution, & Riyani Hanum Siregar. *Akhlak Tasawuf*, h. 272

²² Ahmad Bangun Nasution, & Riyani Hanum Siregar. *Akhlak Tasawuf*, h. 273

keramah-tamahan, solidaritas golongan, tentang revolusi, dan pemberontakan-pemberontakan suatu kelompok kepada kepada kelompok lain yang berakibat pada munculnya kerajaan-kerajaan dan negara-negara dengan tingkat yang bermacam-macam, tentang berbagai kegiatan dan kedudukan orang, baik untuk memenuhi kebutuhan hidup maupun kegiatan mereka dalam ilmu pengetahuan dan industri, serta segala perubahan yang terjadi di masyarakat.

Adapun hasil karya-karyanya yang terkenal di antaranya adalah:

4. Kitab *Mukaddimah*

Merupakan buku pertama dari kitab *al-'Ibar*, yang terdiri dari bagian *Mukaddimah* (pengantar). Buku pengantar yang panjang inilah yang merupakan inti dari seluruh persoalan, dan buku tersebut pulalah yang mengangkat nama Ibnu Khaldun menjadi begitu harum. Adapun tema *Mukaddimah* ini adalah gejala-gejala sosial dan sejarahnya.²³

5. *Kitab al-'Ibar, wa Diwan al-Mubtada' wa al-Khabar, fi Ayyam al-'Arab wa al-'Ajam wa al-Barbar, wa man Asharuhum min dzawi as-Sulthani al-'Akbar.*

Atau “Kitab Pelajaran dan Arsip Sejarah Zaman Permulaan dan Zaman Akhir yang mencakup Peristiwa Politik Mengenai Orang-orang Arab, Non-Arab, dan Barbar, serta Raja-raja Besar yang Semasa dengan Mereka”, yang kemudian terkenal dengan kitab *'Ibar*, yang terdiri dari tiga buku dan beberapa jilid.

²³ Abu Al Maira, *Biografi Ibnu Khaldun*. Sumber: <http://jaksite.wordpress.com>, diunggah pada tanggal 8 Mei 2015, diakses pada 02 Maret 2017 pukul 19.30 Wib)

6. Kitab *al-Ta'rif bi Ibnu Khaldun wa Rihlatuhu Syarqon wa Ghorban* (al-Ta'rif).

Oleh orang-orang Barat disebut dengan Autobiografi, merupakan bagian terakhir dari kitab *al-Ibar* yang berisi tentang beberapa bab mengenai kehidupan Ibnu Khaldun. Dia menulis autobiografinya secara sistematis dengan menggunakan metode ilmiah, karena terpisah dalam bab-bab, tapi saling berhubungan antara satu dengan yang lain.

7. *Lubab al-Muhashshal fi Ushuluddin*
8. *Syifa 'al syail li Tahdz.*

C. Konsep Harga

1. Pengertian Harga

Harga adalah *Price is value expressed in terms of dollars and cents, or any other monetary medium of exchange* (harga adalah nilai yang dinyatakan dalam dolar dan sen atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar). Harga diartikan sebagai Jumlah uang (kemungkinan ditambah barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Harga diartikan sebagai nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang dimana berdasarkan nilai tersebut seseorang

atau perusahaan bersedia melepaskan barang atau jasa yang dimiliki kepada pihak lain.²⁴

Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa, harga merupakan unsur satu–satunya dari unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan di banding unsur bauran pemasaran yang lainnya (produk, promosi dan distribusi).²⁵

Harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya. Harga barangkali adalah unsur program pemasaran yang paling mudah disesuaikan; ciri-ciri produk, saluran bahkan promosi membutuhkan lebih banyak waktu. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan tersebut kepada pasar tentang produk atau mereknya. Sebagai produk yang dirancang dan dipasarkan dengan baik, dapat menentukan premium harga dan mendapatkan laba besar.²⁶

Harga juga salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix, penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam

²⁴ Kotler, Philip dan AB Susanto. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. (Jakarta: Salemba Empat, 2000) h. 133

²⁵ Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*. (Yogyakarta :Andy Offset, 2001) h. 151

²⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT.RajaGrafindo persada, 2003), h.196

menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Bagi perbankan terutama bank yang berprinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya lainnya. Sedangkan harga bagi Bank yang berdasarkan prinsip Syariah adalah bagi hasil.

Harga suatu barang adalah tingkat pertukaran barang itu dengan barang lain. Sebagaimana telah kita ketahui, salah satu tugas pokok ekonomi adalah menjelaskan alasan barang-barang mempunyai harga serta alasan barang yang mahal dan murah. Sebagai contoh, gaji dan upah adalah harga jasa bagi seseorang yang bekerja. Bunga adalah harga meminjam atau menggunakan uang di Bank. Pajak adalah harga jasa pemerintah bagi warga negaranya. Bentuk atau sebutan harga lain adalah uang sewa, tiket, tol, honorarium, SPP, dan sebagainya.

Ahli ekonomi telah menyusun teori harga umum yang dapat dipakai untuk menganalisis semua problem yang menyangkut harga barang konsumsi, tingkat rupiah, tingkat devisa, harga pasar modal, dan sebagainya, yang menggambarkan prinsip umum penentuan harga.

Harga terbentuk dan kompetensi produk untuk memenuhi tujuan dua pihak, yaitu produsen dan konsumen. Produsen memandang harga sebagai nilai barang yang mampu memberikan manfaat keuntungan di atas biaya produksinya (atau tujuan lain, misalnya keuntungan). Konsumen memandang harga sebagai nilai barang yang mampu memberikan manfaat atas pemenuhan

kebutuhan dan keinginannya (misalkan hemat, praktis, syarat pembayaran, dan sebagainya).²⁷

Dalam pasar persaingan sempurna, harga terbentuk dari kesepakatan produsen dan konsumen. Akan tetapi, pada kenyataannya kondisi ini jarang terjadi. Salah satu pihak lain (umumnya produsen) dapat mendominasi pembentukan harga atau pihak lain di luar produsen dan konsumen (misalnya pemerintah, pesaing, pemasok, distributor, asosiasi, dan sebagainya) turut berperan dalam pembentukan harga tersebut.

Tingkat harga dalam sebuah perekonomian secara keseluruhan dapat diketahui melalui dua cara. Selama ini kita mengartikan tingkat harga sebagai hanya dari sekeranjang atau himpunan barang dan jasa. Jika tingkat-tingkat harga mengalami kenaikan, masyarakat harus membayar lebih untuk mendapatkan berbagai barang dan jasa yang mereka inginkan. Selain itu, kita dapat menggunakan tingkat harga untuk menentukan nilai uang. Naiknya tingkat harga berarti menurunnya nilai uang karena setiap nilai rupiah yang Anda punya sekarang hanya dapat digunakan untuk membeli barang dan jasa dalam jumlah yang lebih sedikit daripada sebelumnya.

2. Tujuan Penetapan Harga

Penentuan harga adalah proses memilih apa yang bakal diterima sebuah syarat sebagai pertukaran untuk produknya. Faktor-faktor harga adalah kos pengilangan, tempat pasaran, persaingan, keadaan pasaran, dan kualiti produk.

²⁷ Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*, h. 153

Penentuan harga juga merupakan pembolehubah utama dalam teori peruntukan harga mikroekonomi. Penentuan harga adalah aspek dasar pemodelan kewangan dan adalah salah satu dari "empat P" campuran pemasaran. Tiga aspek lain adalah barangan, promosi dan tempat.

Produk (*Product*) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dalam definisi secara luas, produk meliputi objek secara fisik, orang, tempat, organisasi, ide, atau bauran dari semua bentuk-bentuk tadi. Penentuan harga produk perlu memikirkan produk dan jasa atas tiga tingkatan. Tingkatan yang paling dasar adalah produk inti (*core product*), produk inti terdiri dari manfaat inti untuk pemecahan masalah yang dicari konsumen ketika mereka membeli produk atau jasa. Dalam merancang produk, pemasar mula-mula arus mendefinisikan manfaat inti yang akan disediakan produk ke konsumen.²⁸

Selanjutnya perencanaan produk harus menciptakan produk aktual (*actual product*) disekitar produk inti. Produk aktual mungkin mempunyai lima karakteristik: tingkat kualitas, fitur, rancangan, nama merek, dan kemasan. Akhirnya, penentuan produk harus mewujudkan produk tambahan disekitar produk inti dan produk aktual dengan menawarkan jasa dan manfaat tambahan bagi konsumen.

²⁸ Jumaediedi. *Penentuan Harga*. (Sumber: <http://jumaediedi.blogspot.co.id> diunggah pada 05/06/2013 dan diakses pada 08/07/2017 pukul 19.00 Wib

Penambahan produk baru pada satu lini produk disebut sebagai *line extension*. Jika *line extension* memiliki kualitas yang lebih baik dari produk lainnya disebut sebagai tindakan *trading up* atau *brand leveraging*

Pada dasarnya ada empat jenis tujuan penetapan harga, yaitu :

- a. Berorientasi pada laba, bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba yang paling tinggi atau sering disebut "maksimalisasi laba".
- b. Berorientasi pada *volume*, bahwa penetapan harga sedemikian rupa agar dapat mencapai tingkat volume penjualan tertentu, nilai penjualan atau pangsa pasar tertentu.
- c. Berorientasi pada citra (*image*), bahwa penetapan harga tertentu dapat membentuk citra perusahaan, misalnya menetapkan harga tinggi dapat membentuk citra perusahaan yang prestisius, sementara menetapkan harga rendah memungkinkan menjaga nilai perusahaan tertentu (menjaga harga yang terendah di suatu daerah).
- d. Berorientasi pada stabilitas harga, hal ini dilakukan untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara suatu perusahaan dan harga pemimpin industri (*industry leader*).²⁹

²⁹ Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*, h. 155

D. Penetapan Harga Pasar

1. Teori Pasar

Tingkat harga diserahkan pada kekuatan penawaran dan permintaan. Dalam keadaan pasar berjalan secara alami ini pemerintah tidak dibenarkan campur tangan dalam mekanisme pasar. Namun, apabila harga barang di pasar tidak lagi ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan seperti melonjaknya harga suatu barang disebabkan oleh hilangnya barang di pasaran karena tindakan para spekulan yang melakukan penimbunan barang komoditi tertentu yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat.³⁰

Kenaikan harga suatu barang disebabkan oleh ketiadaan barang karena bencana alam, maka dalam keadaan seperti ini pemerintah dapat melakukan campur tangan dengan melakukan regulasi harga. Regulasi harga dilakukan adalah untuk kemaslahatan, yakni memenuhi kebutuhan dasar penduduk dan untuk memelihara kejujuran para pedagang (pelaku usaha). Bentuk campur tangan negara dalam mekanisme pasar adalah bentuk regulator, mengawasi, dan mengatur mekanisme pasar agar berjalan seimbang sehingga tercipta harga yang adil.³¹

Perekonomian merupakan salah satu sumber kehidupan negara. Perekonomian negara yang kokoh akan mampu menjamin kesejahteraan dan kemampuan rakyat. Salah satu penunjang perekonomian negara adalah

³⁰ Rozalinda. *Ekonomi Islam*. (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2014) h. 153

³¹ Rozalinda. *Ekonomi Islam*, h. 154

kesehatan pasar, baik pasar barang dan jasa, pasar uang, maupun pasar tenaga kerja. Kesehatan pasar, sangat tergantung pada mekanisme pasar yang mampu menciptakan tingkat harga yang seimbang, yakni tingkat harga yang dihasilkan oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran yang sehat. Apabila kondisi ini dalam keadaan wajar dan normal tanpa ada pelanggaran, seperti penimbunan (*ikhtikar*) harga akan stabil. Namun, apabila terjadi persaingan yang tidak *fair*, keseimbangan harga akan terganggu yang pada akhirnya mengganggu kesejahteraan rakyat.³²

Sebagaimana dijelaskan dalam hadis berikut :

وَعَنْ مَعْمَرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ . عَنْ رَسُولِ اللَّهِ . قَالَ : لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِيٌّ . (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)
 Artinya: dari Ma'mar bin Abdullah radhiyallahu 'anhu bahwa Rasulullah Saw. Bersabda, "tidak akan menimbun (barang) kecuali orang yang berdosa". (H.R. Muslim)³³

Harga dalam ekonomi termasuk salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga dimaksudkan untuk mengkomunikasikan posisi nilai produk yang dibuat produsen. Besar kecilnya volume penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan tergantung kepada harga yang ditetapkan perusahaan terhadap produknya.³⁴

Harga dalam bahasa Inggris dikenal dengan *price*, sedangkan dalam bahasa Arab berasal dari kata *tsaman* atau *si'ru* yakni nilai sesuatu dan harga yang terjadi atas dasar suka sama suka (*an-taradin*) pemakaian kata *tsaman*

³²Ika Yunia Fauzia, & Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. (Jakarta: Kencana, 2014) h. 222

³³Ibnu Hajar Al-Asqalani. *Bulughul Maram*. (Jakarta: Gema Insani, 2013) h. 343

³⁴Rozalinda. *Ekonomi Islam*. h. 166

lebih umum daripada *qimah* yang menunjukkan harga *ril* yang telah disepakati. Sedangkan *si'ru* adalah harga ditetapkan untuk barang dagangan.

Harga adalah perwujudan nilai suatu barang atau jasa dalam satuan uang. Harga merupakan nilai yang diberikan pada apa yang dipertukarkan. Harga bisa juga berarti kekuatan membeli untuk mencapai kepuasan dan manfaat. Semakin tinggi manfaat yang dirasakan seseorang dari barang atau jasa tertentu, semakin tinggi nilai tukar dari barang atau jasa tersebut. Misalnya harga suatu barang, sewa rumah, biaya kuliah, jasa dokter termasuk ke dalam kategori harga. Semua itu merupakan nilai yang harus dibayarkan atas benda atau apa yang telah dilakukan.³⁵

Harga didefinisikan sebagai nisbah pertukaran barang dengan uang. Dalam masyarakat modern, nilai harga barang tidaklah dinisbahkan kepada barang sejenis tetapi dinisbahkan kepada uang. Misalnya 1 kg beras dinilai dengan Rp5.000.00,-. Dalam ekonomi Islam, harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Dalam ekonomi bebas, interaksi permintaan dan penawaranlah yang menentukan harga. Peningkatan permintaan terhadap suatu komoditi cenderung menaikkan harga dan mendorong produsen untuk memproduksi barang-barang lebih banyak. Masalah kenaikan harga timbul karena ketidak seimbangan antara permintaan

³⁵ Rozalinda. *Ekonomi Islam*. h. 167

dan penawaran. Ketidak sesuaian itu terjadi karena adanya persaingan terhadap perubahan harga.³⁶

Elastisitas harga (*price elasticity*) merupakan informasi yang padat untuk merealisasikan strategi pembedaan harga. Jadi, perusahaan memerlukan informasi elastisitas produk untuk menentukan harga produknya. Elastisitas harga menjadi karakteristik atau pola reaksi dari konsumen terhadap perubahan harga.³⁷

2. Aturan Penentuan Harga dalam Pasar Persaingan Sempurna

Dalam struktur pasar persaingan sempurna, perusahaan tidak dapat menentukan harga produknya. Pasarlah yang menentukan harga untuk semua produk. Produsen hanya mengambil harga yang ditetapkan oleh pasar, masing-masing produsen bertindak sebagai *price taker*. Artinya, produsen tidak mempunyai kekuatan pasar. Pada struktur pasar persaingan monopolistik, adakalanya produsen mampu mengendalikan harga (*price maker*), sehingga ia mempunyai kekuatan pasar. Karena kemampuan membayar bagi konsumen itu bervariasi, perusahaan yang mempunyai kekuatan pasar akan meningkat keuntungannya dengan membedakan harga berdasarkan kemampuan membayar bagi masing-masing konsumen. Produsen yang mempunyai *market power* dalam menentukan harga produknya, tetap

³⁶ Rizki Maulana. *Makalah Penetapan Harga*. (Sumber: <http://ikokz14.blogspot.co.id> diunggah pada 10/10/2013 pukul 22.00 Wib, dan diakses pada 05/07/2017 pukul 20.00 Wib h. 3

³⁷ Rizki Maulana. *Makalah Penetapan Harga*. (Sumber: <http://ikokz14.blogspot.co.id> diunggah pada 10/10/2013 pukul 22.00 Wib, dan diakses pada 05/07/2017 pukul 20.00 Wib h. 4

memperhitungkan kendala permintaan pasar (konsumen). Produsen menentukan harga dengan menentukan tingkat output maksimal yang membuat keuntungannya juga maksimal. Dengan perumpamaan: $MR=MC$.³⁸

Artinya, perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang maksimal jika perusahaan tersebut memproduksi dengan biaya produk terakhir sama dengan pendapatan dari penjualan produk terakhirnya. Jika $MR>MC$, dengan menambah penjualan akan meningkatkan keuntungan, sedangkan jika $MC>MR$, kerugian bisa ditekan dengan mengurangi produksi karena dengan mengurangi produksi MC akan turun. Dengan demikian, kondisi yang optimal adalah $MR=MC$.³⁹

Meskipun produsen mempunyai *market power* dalam menentukan harga produknya, ia perlu memperhitungkan sisi permintaan produk tersebut. Dalam menentukan harga suatu produk, angka elastisitas mempunyai pengaruh yang signifikan. Produk yang elastis, harga maksimumnya relatif rendah, sedangkan untuk produk yang tidak elastis, harga maksimumnya cenderung tinggi. Elastisitas harga suatu produk bervariasi bergantung pada karakteristik kelompok konsumen, jangka waktu pengukuran elastisitas, alokasi anggaran, jumlah substitusi, tingkat harga produk, dan tingkat akumulasi konsumsi.

³⁸ Rozalinda. *Ekonomi Islam*. h. 166

³⁹ Rizki Maulana. *Makalah Penetapan Harga*. (Sumber: <http://ikokz14.blogspot.co.id> diunggah pada 10/10/2013 pukul 22.00 Wib, dan diakses pada 05/07/2017 pukul 20.00 Wib h. 6

3. Elastisitas Harga Atas Permintaan dan Penawaran (*Price Elasticity of Demand And Supply*)

Hukum permintaan menunjukkan bahwa jumlah yang diminta cenderung bervariasi terbalik dengan harga. Elastisitas harga atas permintaan mengukur seberapa besar perubahan jumlah barang yang diminta apabila harganya berubah.⁴⁰ Elastisitas harga atas penawaran merupakan reaksi jumlah barang yang ditawarkan terhadap harga pasar. Tepatnya, elastisitas harga atas penawaran mengukur persentase perubahan jumlah yang ditawarkan sebagai reaksi terhadap perubahan 1% harga barang.

Pemahaman atas elastisitas harga penawaran dan permintaan membantu ekonomi memahami apa yang terjadi terhadap penawaran dan permintaan jika ada perubahan harga. Apa yang terjadi pada keseimbangan harga bila faktor-faktor yang memengaruhi kurva *demand* dan kurva *supply* berubah dan berapa besar pengaruhnya. Jadi, elastisitas harga atas permintaan adalah kepekaan jumlah barang yang diminta terhadap perubahan harga barang. Permintaan akan barang memiliki elastisitas yang beragam. Permintaan akan barang kebutuhan, seperti makanan biasanya kurang bereaksi terhadap perubahan harga, sedangkan barang mewah, seperti penerbangan dengan pesawat sangat peka dengan perubahan harga.

Ada beberapa faktor yang menentukan elastisitas harga permintaan, yaitu:

- a. Tersedia atau tidaknya barang substitusi di pasar.
- b. Jumlah pengguna barang kebutuhan tersebut.

⁴⁰ Rozalinda. *Ekonomi Islam*. h. 167

- c. Jenis barang dan pola preferensi konsumen.
- d. Periode waktu yang tersedia untuk menyesuaikan terhadap perubahan harga.

E. Harga Menurut Pandangan Islam

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

Sebagaimana dijelaskan dalam kitab *bulughul maram* yakni sebagai berikut:

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ : غَلَا السَّعْرُ بِالْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ
 غَلَا سَعْرٌ، فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ. إِنَّ اللَّهَ هُوَ . فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ. يَا رَسُولَ اللَّهِ
 الْمُسَعَّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّازِقُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَلْقَى اللَّهَ _ تَعَالَى _، وَلَيْسَ أَحَدٌ
 مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ. (رَوَاهُ اخْلَامَةُ إِلَّا النَّسَائِيَّ وَصَحَّحَهُ ابْنُ حَبَّانَ)

Artinya: "Anas Bin Malik radhiyallahu 'anhu berkata, "pada zaman Rasulullah Saw pernah terjadi kenaikan harga barang-barang di Madinah. Maka orang-orang berkata: Wahai Rasulullah, harga barang-barang melonjak tinggi, tentukanlah harga bagi kami. Lalu Rasulullah Saw bersabda: "Sesungguhnya Allah-lah penentu harga, Dialah yang menahan, melepas, dan pemberi rizki. Dan aku berharap menemui Allah dan berharap tiada seorang pun yang menuntutku karena kasus penganiayaan terhadap darah maupun harta benda." (H.R. Imam Lima, Kecuali an Nasa'I Hadist ini shahih menurut Ibnu Hibban).⁴¹

⁴¹ Ibnu Hajar Al-Asqalani. *Bulughul Maram*. (Jakarta: Gema Insani, 2013) h. 343

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli; dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual. Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (*al-tas'ir*), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.⁴²

Mekanisme penentuan harga dalam Islam sesuai dengan *Maqashid al-Syariah*, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih *Maqashid al-Syariah* penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan).⁴³

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara

⁴² Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h.169

⁴³ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*. h. 65

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

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

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:⁴⁴

1. Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*). Hal ini sesuai dengan al-qur'an Surat an-Nisa'[4] ayat 29 yang artinya:

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

⁴⁴ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, h.171

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”(QS: An-Nisa’: 29)⁴⁵

2. Berdasarkan persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (*ihtikar*) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.
3. Kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.
4. Keterbukaan (*transparancy*) serta keadilan (*justice*). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.⁴⁶

⁴⁵ Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. (Yogyakarta: Diponegoro, 2010) Q.S. An-Nisa: 29

⁴⁶ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, h.175

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Deskripsi Wilayah Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Pasar

Pasar merupakan sentral perekonomian masyarakat, dimana terjadi transaksi antara penjual dan pembeli dari proses *suplay* barang dan bahan kebutuhan pokok maupun lainnya.

Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu merupakan salah satu sentral kegiatan ekonomi yang melakukan transaksi dipagi hari (dikenal dengan Pasar Subuh / pasar pagi)

Kegiatan ini sudah berlangsung lama, maka kedepannya diharapkan kegiatan pasar ini bisa berlangsung satu hari penuh, menyamakan dengan pasar-pasar lain dalam Kota Bengkulu.

UPTD Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu dikelola oleh Pemda Kota Bengkulu sejak tanggal 17 Februari 2016, sebelum itu dikelola oleh Koperasi Bangun Wijaya.⁴⁷

Dari tanggal 17 Februari 2016 sampai dengan 15 Juni 2016 UPTD Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu dikepalai oleh Bapak Drs. Thomas Iwan. Sejak tanggal 15 Juni 2016 sampai dengan saat ini UPTD Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu dikepalai oleh Bapak H. Jakfar Siddik, SH.

⁴⁷ Dokumentasi Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu, wawancara dengan Jakfar Siddik

UPTD Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu sampai dengan saat ini dikenal dengan pasar subuh / pasar pagi, kedepan harapannya Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu ini dapat aktif sepanjang hari.

2. Keadaan Umum

- a. Pasar pagar dewa mempunyai luas + 1.300 h
- b. Pasar pagar dewa mempunyai pelataran parker + % ha
- c. Mempunyai 1 kantor UPTD
- d. Mempunyai 1 Musolah
- e. Mempunyai 4 buah MCK aktif (lainnya ada yang rusak) dengan sumber air PDAM sementara sumur bor rusak .

Tabel 3.1
Keadaan pasar pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu

Kios pasar	Jumlah
Auning	170 Unit
Los Papan	301 Unit
Kios Papan	58 Unit
Kios Rolling	86 Unit

Sumber: dokumentasi UPTD Pasar Pagi Pagar Dewa

Dari 615 Unit sampai dengan saat ini yang sudah mempunyai surat keterangan menempati (SKM) sebanyak 241 Unit, sementara yang beium memiliki SKM sebanyak 374 Unit. Los yang masih kosong sebanyak 244 unit

/ Petak.⁴⁸ Berdasarkan informasi bahwa jumlah pedagang yang berjualan di pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu berjumlah 227 pedagang.

3. Keadaan Pegawai

UPTD Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu dikelola oleh 7 orang PNS dan 8 orang tenaga Honorer, dengan rincian pangkat / golongan sebagai berikut:

Tabel 3.2
Keadaan Pegawai

Golongan / jabatan	Jumlah
Golongan III / d	1 orang
Golongan III / c	1 orang
Golongan II / c	1 orang
Golongan II / b	1 orang
Golongan I / c	1 orang
Golongan I / b	1 orang
Tenaga Honorer	5 orang. ⁴⁹

Sumber: dokumentasi UPTD Pasar Pagi Pagar Dewa

4. Sumber Keuangan UPTD

- a. Karcis yang diambil kepada para pedagang
- b. MCK bekerja sama dengan pihak ke II
- c. PARKIR bekerja sama dengan pihak ke II

Pendapatan ini disetor setiap bulan ke Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kota Bengkulu.

⁴⁸ Dokumentasi Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu

⁴⁹ Dokumentasi Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu

5. Sarana Dan Prasarana Kantor UPTD

- a. Kantor UPTD saat ini tempat kerja hanya sebagian ruangan gedung
(sebagian ruangan masih dikunci oleh Koperasi Bangun Wijaya)
- b. Kantor UPTD saat ini baru mempunyai kursi plastik 3 buah dan meja 3 buah
- c. Kantor UPTD saat ini belum memiliki perangkat Komputer / Laptop serta Printer dan lemari Arsip
- d. Kantor UPTD saat ini boleh dikatakan semua peralatan belum memadai / surat menyurat masih dikerjakan secara manual
- e. Kantor UPTD ini perorangan lampu listrik dari PLN 6000 Watt

6. Sarana Lingkungan Pasar

- a. Lampu penerangan taman saat ini mati total
- b. MCK ada 4 buah yang berfungsi dan penempatannya masih 1 titik
- c. Pelataran parkir berdebu karena batu-batu pengerasan sudah berserakan
(tidak datar lagi)
- d. Mobil pemadam kebakaran tidak ada
- e. Tenaga keamanan swakarsa sebanyak 5 orang (didasari faktor kerja sama yang baik) dibiayai oleh UPTD setiap bulannya
- f. Tenaga kebersihan 3 orang (didasari faktor kerja sama yang baik) dibiayai oleh UPTD
- g. Sampah pasar diangkut 2-3 kali dalam 1 minggu oleh petugas Kebersihan Kota Bengkulu

- h. Saluran air bermuara ke pembuangan air, belum dilengkapi dengan sarana gorong-gorong sehingga air limbah meluber ke jalan

7. Sarana Dan Prasarana Yang Dibutuhkan

- a. Pasar pagar dewa belum dipagar untuk keamanan aset UPTD dan pedagang
- b. Gerbang pasar di bagian depan dan di bagian belakang perlu diadakan
- c. Pos keamanan di bagian depan dan di bagian belakang perlu didirikan
- d. Tenaga keamanan dari Disperindag supaya biasa ditempatkan pada pasar Pagar Dewa
- e. Lampu penerangan taman perlu dihidupkan kembali
- f. Pelataran parkir perlu dikeraskan kembali supaya para pembeli nyaman paker
- g. Sarana MCK perlu dibangun ke 4 penjuru pasar dan di tengah-tengah pinggir pasar⁵⁰
- h. Tenaga dan Unit mobil pemadam kebakaran perlu dipersiapkan
- i. Pemasangan gorong-gorong pembuangan air limbah pasar perlu dipersiapkan
- j. Lingkungan pasar harus ramah lingkungan, perlu penataan dan pembangunan pasar yang kondusif ke depannya
- k. Untuk hidup suasana pasar satu hari penuh maka perlu didukung arus lalu lintas angkutan kota untuk masuk kedalam lingkungan pasar.

⁵⁰ Dokumentasi Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu

- l. Perlu dibangun pasar yang teratur baik letak bangunan maupun tata letak pedagang dengan jenis dagangannya.
- m. Perlu dibangun kantor UPTD pasar pagar dewa yang representatif.

B. Proses Penetapan Harga di Pasar Pagar Dewa

Berdasarkan hasil observasi awal diperoleh data informasi bahwa proses penetapan harga di pasar Pagar Dewa tidak ada penetapan harga secara langsung dari pemerintah ataupun kepala pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu. Melainkan penetapan harga dipengaruhi atau ditentukan sendiri oleh pihak penjual.

Pada saat harga melonjak tinggi para pembeli tidak dapat menghindar, para pembeli cukup mengatur keuangan lebih efektif sesuai dengan kebutuhan. Demikian pula para penjual, ketika harga produksi tinggi mereka tetap berjualan dengan menyesuaikan modal yang ada, terkadang juga para penjual harus banting harga, karena barang yang dijual sudah akan rusak jika tidak dijual secara cepat.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para informan yakni sebagai berikut :
Para penjual barang kebutuhan pokok yang berjualan di pasar Pagar Dewa sudah cukup lama.⁵¹

Adapun sistem penetapan harga di pasar pagar dewa tidak ada penetapan tertentu dari pihak manapun, penjual yang menentukan sendiri harga barang yang mereka jual, yang disesuaikan dengan harga pasarnya.⁵²

⁵¹ Wawancara dengan Bapak Abdul (Penjual Bahan Kebutuhan Pokok) di pasar Pagar Dewa

⁵² Wawancara dengan Bapak Nurman (Penjual Bahan Pokok) di Pasar Pagar Dewa

Selanjutnya para penjual tidak pernah menjual barang dagangnya dengan harga tinggi, mereka menyatakan bahwa jika harga tinggi mereka menyesuaikan dengan harga modal.⁵³

Ketika harga produksi naik atau melonjak, para penjual tetap menjualnya dengan alasan mereka memenuhi kebutuhan, dan ada pula yang beranggapan bahwa mereka harus tetap harus menjualnya karena barang yang dijual merupakan barang pokok.⁵⁴

Kemudian menjelang puasa atau menjelang lebaran ternyata harga jual barang bahan pokok sering melonjak, ini dikarenakan permintaan yang juga tinggi sehingga menyebabkan harga jual menjadi tinggi.⁵⁵

Mengenai harga produksi para penjual menyatakan bahwa harga produksi yang tinggi saat ini banyak oknum tertentu yang memanfaatkannya, seperti menimbun barang, dan sebagainya dengan tujuan untuk menaikkan harga barang itu ketika banyak yang membutuhkannya.⁵⁶

Adapun mengenai penetapan harga yang ditetapkan pemerintah para penjual mengetahuinya, karena untuk di daerah Bengkulu ini tidak pernah harga jual ditetapkan oleh pemerintah.⁵⁷

Adapun harga produksi yang tinggi ternyata cukup menyulitkan para penjual menjual dagangnya, dan mereka mengharapkan kepada pemerintah jika

⁵³ Wawancara dengan Bapak Abdul (Penjual Bahan Pokok) di Pasar Pagar Dewa

⁵⁴ Wawancara dengan Bapak Abdul (Penjual Bahan Pokok) di Pasar Pagar Dewa

⁵⁵ Wawancara dengan Bapak Saiful (Penjual Bahan Pokok) di Pasar Pagar Dewa

⁵⁶ Wawancara dengan Bapak Nurman (Penjual Bahan Pokok) di Pasar Pagar Dewa

⁵⁷ Wawancara dengan Bapak Nurman (Penjual Bahan Pokok) di Pasar Pagar Dewa

terjadi hal seperti itu pemerintah bisa menstabilkan harga yang produksi yang tinggi.⁵⁸

Selain mewawancarai para penjual, peneliti juga mewawancarai beberapa pembeli sebagai bahan perbandingan dan pandangan mengenai harga jual barang dan penetapan harga dari pihak pembeli.⁵⁹ Berdasarkan hasil wawancara di ketahui bahwa para responden (pembeli) banyak yang tidak mengetahui tentang konsep penetapan harga.⁶⁰ Ini di dasarkan bahwa mereka tidak mengetahui persoalan penetapan harga, baik harga yang telah ditetapkan pemerintah ataupun pihak pasar.

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Abdul (Penjual Bahan Pokok) di Pasar Pagar Dewa

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Tari (Pembeli bahan pokok)

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Sari (Pembeli bahan pokok)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Konsep Harga Ibnu Khaldun

Semua pasar memuat kebutuhan-kebutuhan manusia. Diantaranya adalah kebutuhan primer (pokok atau *dharuri*), yaitu makanan-makanan pokok, misalnya gandum dan apa saja yang sejenis denganya, seperti sayur mayur, bawang merah, bawang putih dan lain sebagainya. Ada pula kebutuhan yang bersifat sekunder (*hajat*) dan ada pula yang bersifat *tersier* (penyempurna atau *kamali*) seperti lauk pauk, buah-buahan, pakaian, peralatan harian, kendaraan, kerajinan lainnya, dan bangunan. Maka ketika kota meluas dan banyak penduduknya maka harga-harga kebutuhan pokok seperti makanan pokok dan yang semisalnya menjadi murah dan kebutuhan-kebutuhan pelengkap, misalnya lauk-pauk, buah-buahan dan apa yang semakna menjadi mahal. Sedangkan ketika penduduk kota itu sedikit dan pembangunannya lemah maka kenyataannya adalah sebaliknya.

Ibnu Khaldun atau Abdurrahman Abu Zaid Waliuddin Ibn Khaldun. Beberapa karyanya antara lain: *al-Ibar* (Sejarah Dunia). Karya ini terdiri dari tiga buku yang terbagi ke dalam tujuh *volume*, yaitu *Mukaddimah* (satu *volume*), *al-Ibar* (4 *volume*), dan *al-Ta'rifbi Ibn Khaldun* (2 *volume*). Secara garis besar, karya tersebut merupakan sejarah umum tentang kehidupan bangsa Arab, Yahudi, Yunani, Romawi, Byzantium, Persia, Goth, dan semua bangsa yang dikenal pada masa itu. Ibn Khaldun mencampur pertimbangan-pertimbangan filosofis,

sosiologis, etis, dan ekonomis dalam tulisan-tulisannya dan selalu mengikuti alur yang sangat logis.⁶¹

Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa, harga merupakan unsur satu-satunya dari unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan di banding unsur bauran pemasaran yang lainnya (produk, promosi dan distribusi).⁶²

Dalam kitab Mukaddimah, Ibn Khaldun menuliskan judul tentang “Harga-harga di Kota- Kota”. Ia membagi jenis barang menjadi dua jenis, yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar), maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapatkan prioritas pengadaannya. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Adapun barang-barang yang mewah, permintaannya akan meningkat sejalan dengan berkembangnya kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya, harga barang mewah meningkat.⁶³

Ibn Khaldun juga menjelaskan tentang mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Secara lebih perinci, ia menjabarkan pengaruh persaingan di antara konsumen untuk mendapatkan barang

⁶¹ Ika Yunia Fauzia, & Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. (Jakarta: Kencana, 2014) h. 222

⁶² Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*. (Yogyakarta :Andy Offset, 2001) h. 151

⁶³ Ibnu Khaldun. *Mukaddimah*, Penerjemah: Masturi Irham, Malik Supar, & Abidun Zuhri (Jakarta: Pustaka Al-kautsar, 2016) h. 1075

pada sisi permintaan. Setelah itu, ia menjelaskan pula pengaruh meningkatnya biaya produksi karena pajak dan pungutan-pungutan lain di kota tersebut, pada sisi penawaran.

Ibn Khaldun menjelaskan dengan rinci bahwa keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi. Sebaliknya, bila pedagang mengambil keuntungan yang sangat tinggi, juga akan membuat lesu perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen.

Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi barang kebutuhan pokok dan barang mewah. Menurut dia, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak, harga-harga barang kebutuhan pokok akan mendapat prioritas pengadaannya. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Adapun untuk barang-barang mewah, permintaannya akan meningkat sejalan dengan berkembangnya kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya, harga barang mewah meningkat.⁶⁴

Harga dalam ekonomi termasuk salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga dimaksudkan untuk mengkomunikasikan posisi nilai produk yang dibuat produsen. Besar kecilnya volume penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan tergantung kepada harga yang ditetapkan perusahaan terhadap produknya.⁶⁵

⁶⁴ Ibnu Khaldun. *Mukkadimah*, h. 1075

⁶⁵ Rozalinda. *Ekonomi Islam*. (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2014) h. 154

Ibnu Khaldun juga menegaskan mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Naik turunnya penawaran terhadap harga ketika barang-barang yang tersedia sedikit, harga-harga akan naik. Namun bila jarak antar kota dekat dan aman untuk melakukan perjalanan, akan banyak barang yang diimpor sehingga ketersediaan barang akan melimpah, dan harga-harga akan turun.

B. Penetapan Harga Di Pasar Pagar Dewa

Data responden penelitian atau objek penelitian adalah penjual yang benar-benar berjualan di pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu, responden yang diteliti adalah tentang konsep penetapan harga.

Penelitian dilaksanakan melalui wawancara atau interview dengan sumber peneliti di pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu. Berdasarkan hasil observasi penelitian, dapat dilihat melalui tabel sebagai berikut :

Tabel 4.1.
Daftar Nama Sumber Data Penjual

No	Nama	Tahun	Ket
1.	Bpk. Burhan	2009	Penjual Bahan Pokok
2.	Bpk. Abdul	2012	Penjual Bahan Pokok
3.	Bpk. Nurman	2010	Penjual Bahan Pokok
4.	Ibu Nurhalimah	2008	Penjual Bahan Pokok
5.	Ibu Sumiati	2010	Penjual Bahan Pokok
6.	Ibu Husni	2010	Penjual Bahan Pokok
7.	Bpk. Supri	2005	Penjual Bahan Pokok
8.	Ibu Maimun	2007	Penjual Bahan Pokok
9.	Ibu Emi	2010	Penjual Bahan Pokok
10.	Bpk. H. Mansyur	2006	Warung Manisan
11.	Bpk. Nurdin	2006	Warung Manisan

12.	Bpk. Saiful	2007	Warung Manisan
13.	Ibu Darmi	2011	Penjual sayur-sayuran
14.	Ibu Ani	2006	Penjual Sayuran
15.	Ibu Hera	2006	Penjual Sayuran
16.	Ibu Nurul	2005	Penjual Sayuran
17.	Ibu Siti	2008	Penjual Sayuran
18.	Bpk. Yusuf	2008	Penjual sayur
19.	Bpk. Melky	2005	Penjual sayur
20.	Ibu Yus	2007	Penjual Ayam

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa pada responden yang terdiri dari 9 penjual bahan pokok, 7 penjual sayuran, dan 3 penjual warung manisan dan 1 penjual ayam. Berdasarkan hasil wawancara diperoleh data sebagai berikut :

Para penjual barang kebutuhan pokok, sayuran dan penjual manisan yang berjumlah 15 responden dari 20 responden telah berjualan lama di bawah tahun 2010, dan 5 dari 20 responden telah berjualan di atas tahun 2010.⁶⁶ Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa para penjual di pasar Pagar Dewa banyak yang telah lama berjualan di pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu

Adapun sistem penetapan harga di pasar Pagar Dewa tidak ada penetapan tertentu dari pihak manapun, penjual yang menentukan sendiri harga barang yang mereka jual, yang disesuaikan dengan harga pasarannya. Berdasarkan hasil wawancara dengan 14 dari 20 responden penjual di pasar Pagar Dewa, mereka tidak mengetahui tentang sistem penetapan harga di pasar Pagar Dewa, mereka

⁶⁶ Hasil wawancara dengan para penjual di pasar Pagar Dewa pada tanggal 6 Juni 2017

menyatakan bahwa tidak ada penetapan harga tertentu untuk menjual bahan pokok dan sebagainya di Pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu.⁶⁷

Selanjutnya para penjual tidak pernah menjual barang dagangnya dengan harga tinggi, 12 dari 20 responden menjawab bahwa mereka mereka tidak menjual dengan harga tinggi, harga tinggi mereka menyesuaikan dengan harga modal.⁶⁸

Ketika harga produksi naik atau melonjak, para penjual tetap menjualnya dengan alasan mereka memenuhi kebutuhan, 14 responden dari 20 penjual beranggapan bahwa mereka harus tetap harus menjualnya karena barang yang dijual merupakan barang pokok. Kemudian menjelang puasa atau menjelang lebaran ternyata harga jual barang bahan pokok sering melonjak, ini dikarenakan permintaan yang juga tinggi sehingga menyebabkan harga jual menjadi tinggi atau naik.

Mengenai harga produksi para penjual menyatakan bahwa harga produksi yang tinggi saat ini banyak oknum tertentu yang memanfaatkannya, seperti menimbun barang, dan sebagainya dengan tujuan untuk menaikkan harga barang itu ketika banyak yang membutuhkannya.⁶⁹

Adapun mengenai penetapan harga yang ditetapkan pemerintah para penjual tidak mengetahuinya, karena untuk di daerah Bengkulu ini tidak pernah harga jual ditetapkan oleh pemerintah. Berdasarkan hasil wawancara 15 responden dari 20

⁶⁷ Hasil wawancara dengan para penjual di pasar Pagar Dewa pada 6 Juni 2017

⁶⁸ Hasil wawancara dengan para penjual di pasar Pagar Dewa pada 7 Juni 2017

⁶⁹ Hasil wawancara dengan para penjual di pasar Pagar Dewa pada 8 Juni 2017

penjual menjawab tidak mengetahui mengenai penetapan harga yang ditetapkan oleh pemerintah, mereka beranggapan bahwa untuk di daerah Bengkulu ini tidak pernah atau tidak secara langsung bersinggungan dengan harga jual yang ditetapkan oleh pemerintah.

Adapun harga produksi yang tinggi ternyata cukup menyulitkan para penjual menjual dagangnya, dan mereka mengharapkan kepada pemerintah jika terjadi hal seperti itu pemerintah bisa menstabilkan harga yang produksi yang tinggi, dan menindak secara tegas terhadap para tengkulak-tengkulak yang sengaja menaikkan harga atau menimbun barang demi untuk memperoleh harga keuntungan yang tinggi.⁷⁰

Selain mewawancarai para penjual, peneliti juga mewawancarai beberapa pembeli sebagai bahan perbandingan dan pandangan mengenai harga jual barang dan penetapan harga dari pihak pembeli. Adapun responden pembeli dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :

Tabel 4.2
Daftar Nama Sumber Data Pembeli

No	Nama	Ket
1.	Ibu Tari	Pembeli bahan pokok
2.	Ibu Ajeng	Pembeli bahan pokok
3.	Ibu Surna	Pembeli bahan pokok
4.	Ibu Rani	Pembeli bahan pokok
5.	Ibu Sari	Pembeli bahan pokok
6.	Ibu Dewi	Pembeli bahan pokok
7.	Ibu Lusi	Pembeli bahan pokok
8.	Ibu Tina	Pembeli bahan pokok
9.	Ibu Fitri	Pembeli bahan pokok

⁷⁰ Hasil wawancara dengan para penjual di pasar Pagar Dewa pada 10 Juni 2017

10.	Ibu Nuraini	Pembeli bahan pokok
11.	Bpk. Anton	Pembeli Bahan Pokok
12.	Bpk. Yogi	Pembeli Bahan Pokok
13.	Ibu Shinta	Pembeli Sayuran
14.	Ibu Erna	Pembeli Sayuran
15.	Ibu Saida	Pembeli Sayuran
16.	Ibu Asih	Pembeli Sayuran
17.	Ibu Nuri	Pembeli Sayuran
18.	Ibu Rini	Pembeli Sayuran
19.	Ibu Yeni	Pembeli Sayuran
20.	Bpk. Jimi	Pembeli Sayuran

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa para responden banyak yang tidak mengetahui tentang konsep penetapan harga. 17 dari 20 responden menjawab tidak mengetahui tentang sistem penetapan harga yang ada dipasarkan.

Selanjutnya menjelang puasa atau menjelang lebaran harga jual barang bahan pokok sering melonjak, 15 responden dari 20 pembeli beranggapan kebutuhan yang mendesak membuat harga menjadi tinggi, seperti misalnya harga daging, minyak goreng, cabai, serta kebutuhan pokok lainnya.⁷¹

Adapun harga jual yang tinggi ternyata cukup menyulitkan para pembeli dalam membeli bahan pokok, 18 responden dari 20 beranggapan bahwa dengan faktor harga jual yang tinggi membuat persediaan dana untuk berbelanja yang tadinya bisa mencukupi bahan dapur, karena harga menjadi tinggi membuat *stock* bahan dapur tidak tercukupi.⁷²

⁷¹ Hasil wawancara dengan para Pembeli di pasar Pagar Dewa pada 12 Juni 2017

⁷² Hasil wawancara dengan para Pembeli di pasar Pagar Dewa pada 12 Juni 2017

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat peneliti analisis bahwa para penjual barang kebutuhan pokok yang berjualan di pasar Pagar Dewa sudah cukup lama, dan alasan mereka berjualan adalah untuk memenuhi kebutuhan pokok. Adapun Ketika harga produksi naik atau melonjak, para penjual tetap menjualnya dengan alasan mereka memenuhi kebutuhan, dan ada pula yang beranggapan bahwa mereka harus tetap harus menjualnya karena barang yang dijual merupakan barang pokok, selanjutnya mengenai harga produksi para penjual menyatakan bahwa harga produksi yang tinggi tergantung pada yang membutuhkan, dan harga modal. Ini sesuai dengan penjelasan bahwa harga yang merupakan nilai tukar sebuah barang atau jasa menjadi faktor utama yang menentukan keputusan konsumen untuk membeli. harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan dapat memberikan laba yang maksimal. Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa, Tjiptono Dan harga merupakan unsur satu-satunya dari unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan di banding unsur bauran pemasaran yang lainnya (produk, promosi dan distribusi).⁷³

⁷³ Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*. (Yogyakarta :Andy Offset, 2001) h. 151

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi keputusan perusahaan dalam menetapkan harga. Biaya, permintaan pasar, situasi persaingan, jangkauan waktu, dan strategi merupakan hal-hal yang harus dipertimbangkan, dan semuanya penting. Berikut ini adalah beberapa konsep dasar ekonomi yang mempengaruhi harga:⁷⁴

1. Permintaan pelanggan
2. Elastisitas harga permintaan
3. Struktur pasar

Begitu pula teori harga menurut Ibnu Khaldun, menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar), maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapatkan prioritas pengadaannya. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Adapun barang-barang yang mewah, permintaannya akan meningkat sejalan dengan berkembangnya kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya, harga barang mewah meningkat.⁷⁵

C. Relevansi Penetapan Harga menurut Ibnu Khaldun

Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi barang kebutuhan pokok dan barang mewah. Menurut dia, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak, harga-harga barang kebutuhan pokok akan

⁷⁴ Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*. h. 152

⁷⁵ Ika Yunia Fauzia, & Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. h. 223

mendapat prioritas pengadaannya. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Adapun untuk barang-barang mewah, permintaannya akan meningkatsejalan dengan berkembangnya kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya, harga barang mewah meningkat.⁷⁶

Berdasarkan perbedaan tingkatan para pedagang tersebut. pedagang yang bermodal kecil dan cenderung bersinergi dengan para pedagang yang memiliki sifat-sifat jahat seperti suka menipu, memainkan timbangan, dan mempermainkan harga, maka akan lebih terkena imbas dari kejahatan-kejahatan tersebut dan tumbuh jauh dari sikap wara', pada akhirnya kejujuran dan kewiraian tersebut akan hilang dari diri mereka sama sekali.

Adapun relevansinya penetapan harga yang saat ini terjadi bukan berlandaskan teori permintaan dan penawaran, melainkan harga menjadi tinggi di sebabkan oleh tengkulak-tengkulak yang menimbun barang dengan tujuan untuk menaikkan harga barang.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa penetapan harga di pasar Pagar Dewa Kota Bengkulu tidak ditetapkan oleh pemerintah dan sistem pasar, melainkan para pedagang sendiri yang menentukan harga yang disesuaikan dengan modal usaha mereka sendiri. Selanjutnya mengenai produksi yang tidak stabil disebabkan oleh oknum tertentu atau tengkulak-tengkulak yang curang dengan cara menimbun barang dengan tujuan

⁷⁶ Ibnu Khaldun. *Mukkadimah*, h. 1075

untuk memanfaatkan kelangkaan pasokan dengan cara menaikkan harga barang yang di atas harga normal pada saat barang banyak yang di butuhkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat peneliti simpulkan bahwa :

1. Harga menurut Ibnu Khaldun adalah penawaran dan permintaan. Jadi apabila permintaan meningkat, maka harga pun akan meningkat. Sebaliknya apabila permintaan menurun, maka harga pun akan menurun. Dalam hal ini kemanfaatanlah yang menggerakkan permintaan. Ibnu Khaldun membedakan antara kebutuhan primer dan sekunder, dari segi penerapan hukum penawaran dan permintaan. Berdasarkan perbedaan tingkatan para pedagang tersebut. pedagang yang bermodal kecil dan cenderung bersinergi dengan para pedagang yang memiliki sifat-sifat jahat seperti suka menipu, memainkan timbangan, dan mempermainkan harga, maka akan lebih terkena imbas dari kejahatan-kejahatan tersebut dan tumbuh jauh dari sikap wara.
2. Adapun relevansinya penetapan harga yang saat ini terjadi bukan berlandaskan teori permintaan dan penawaran, melainkan harga menjadi tinggi di sebabkan oleh oknum tertentu atau *tengkulak-tengkulak* yang curang dengan cara menimbun barang dengan tujuan untuk memanfaatkan kelangkaan atau kurangnya pasokan dengan cara menaikkan harga barang yang di atas harga normal pada saat barang banyak yang di butuhkan. Oleh sebab itu agar tidak terjadi hal yang demikian, perlu adanya tindakan yang

tegas dari pihak pemerintah untuk memberikan solusi atau memberikan penetapan harga, agar para penjual dan pembeli tidak kesulitan dalam jual beli dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

B. Saran

1. Bagi pemerintah

Untuk lebih respon terhadap penetapan harga barang, dan harus menindak tegas para penjual atau tengkulak yang curang dengan memanfaatkan intensitas kebutuhan permintaan yang tinggi.

Untuk masyarakat agar lebih cermat dalam mengelola keuangan kebutuhan bahan pokok kehidupan sehari-hari agar termanage dengan baik, sehingga dapat mencermati dan mengatur keuangan ketika harga bahan pokok tidak stabil.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan di masa yang akan datang dapat digunakan sebagai salah satu sumber data untuk penelitian selanjutnya dan dilakukan penelitian lebih lanjut berdasarkan faktor lainnya, variabel yang berbeda, jumlah sampel yang lebih banyak, tempat yang berbeda, dan sebagainya, sekian dan terima kasih.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adimarwan. 2012. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Almaira, Abu. *Biografi Ibnu Khaldun*. Sumber: <http://jaksite.wordpress.com>, diunggah pada tanggal 8 mei 2015, diakses pada 02 Maret 2017 pukul 19.30 Wib)
- Al-Qur'an dan terjemahannya, 2006. *Departemen Agama Republik Indonesia*, Pustaka Agung Harapan
- Apridar. 2013. *Teori Ekonomi*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta
- As-Sa'di, Abdurrahman, dkk. 22008. *Fiqh Jual-Beli*. Jakarta: Senayan Publishing
- Bangun Nasution, Ahmad, & Riyani Hanum Siregar. 2013. *Akhlaq Tasawuf*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Depag RI, 2004. *Al- Quran dan Terjemahnya*, Bandung: PT. Syaamil Cipta Media
- Desler, Gerry. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Gramedia
- Fathoni, Abdurrahmat. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Rineka Cipta
- Hakim, Lukman. 2012. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga
- Haroen, Nasrun. 2007. *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Gaya Media Pratama
- Hasibun . Malayu, 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Bumi Aksara
- Ihsan, Gufron. 2008. *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Prenada Media Grup
- Irham, Masturi Malik Supar, Abidun Zuhri. 2016. *Mukkadimah: Al-Allmah Abdurrahman Bin Muhammad Bin Khaldun*. Beirut: Al-Kautsar
- J.Moleong , Lexy. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung, Remaja Rosdakarya

- Khaldun, Ibnu. 2016. *Mukkadimah, Penerjemah: Masturi Irham, Malik Supar, & Abidun Zuhri*. Jakarta: Pustaka Al-kautsa
- Moekijat. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Rineka Cipta
- Nur Fatoni, Siti. 2014. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Bandung: Pustaka Setia
- Rozalinda. 2014. *Ekonomi Islam*. Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta
- Suhendi, Hendi. 2005. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Sulistiyani, Abar Teguh dan Rosdiah. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tjiptono, Fandy. 2001. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta :Andy Offset
- Yunia Fauzia, Ika, & Abdul Kadir Riyadi. 2014. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana