

SKRIPSI

**KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA SEMBILAN BAHAN
POKOK DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE
MENURUT PEMIKIRAN IBNU KHALDUN**



OLEH

**RINA ZAKINAH H KAMAL
NIM: 17.2400.019**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

**KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA SEMBILAN BAHAN
POKOK DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE
MENURUT PEMIKIRAN IBNU KHALDUN**



OLEH

**RINA ZAKINAH H KAMAL
NIM: 17.2400.019**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada
Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

**KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA SEMBILAN BAHAN POKOK
DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE
MENURUT PEMIKIRAN IBNU KHALDUN**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mencapai

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH

**RINA ZAKINAH H KAMAL
NIM.17.2400.019**

PAREPARE

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare menurut Pemikiran Ibnu Khaldun

Nama Mahasiswa : Rina Zakinah H Kamal

Nomor Induk Mahasiswa : 17.2400.019

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : B.639/In.39.8/PP.00.9/2/2021

Disetujui oleh

Pembimbing Utama : Dr. Zainal Said, M.H.
NIP : 19761118 200501 1 002

Pembimbing Pendamping : Dr. Damirah, S.E., M.M.
NIP : 19760604 200604 2 001



(.....)

(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan
Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi Kota
Parepare menurut Pemikiran Ibnu Khaldun

Nama Mahasiswa : Rina Zakinah H Kamal

Nomor Induk Mahasiswa : 17.2400.019

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : B.639/In.39.8/PP.00.9/2/2021


Tanggal Kelulusan : 27 Januari 2022

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Dr. Zainal Said, M.H.	(Ketua)	(.....)
Dr. Damirah, S.E., M.M.	(Anggota)	(.....)
Dr. M. Nasri H, M.Ag.	(Anggota)	(.....)
Dr. Hannani, M.Ag.	(Anggota)	(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT berkat taufik, hidayah, dan rahmat-Nya, shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Beserta para keluarganya dan sahabatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi untuk memperoleh gelas Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Rasa syukur yang tiada hentinya maka penulis haturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda tercinta Maritje Mantiri dan Ayahanda tercinta Hasanuddin Kamal DM. yang senantiasa memberi semangat, nasihat, dan doanya. Berkat merekalah sehingga penulis selalu semangat dan berusaha sebaik mungkin untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan yaitu bapak Dr. Zainal Said, M.H. selaku pembimbing utama dan Ibu Dr. Damirah, S.E., M.M., selaku pembimbing pendamping atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan selama penulisan skripsi ini, penulis ucapkan banyak terima kasih.

Penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak akan terlaksana apabila tidak ada bantuan, kerjasama, serta dukungan pihak-pihak yang berbaik hati mengorbankan waktu, tenaga, dan pikiran secara sukarela membantu serta mendukung penulis sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan. Penulis dengan kerendahan hati mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola lembaga pendidikan ini demi kemajuan IAIN Parepare.

2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan bapak Bahtiar, S.Ag.,M.a. sebagai Wakil Dekan FEBI.
3. Ibu Rusnaena, M.Ag. sebagai Penanggung Jawab Program Studi Ekonomi Syariah yang telah memberikan bimbingan dan arahan.
4. Bapak Badruzzaman, S.Ag, M.H. selaku Penasehat Akademik yang telah memberikan masukan dan nasehat.
5. Bapak/Ibu Dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang selama ini telah mendidik penulis, masing-masing memiliki kehebatan tersendiri dalam menyampaikan materi perkuliahan.
6. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
7. Bapak, Ibu, dan Jajaran staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah begitu banyak membantu.
8. Kepada saudara-saudaraku tercinta Elisa Syamsuria H Kamal, Muh. Rizqullah Kaffi dan seluruh keluarga atas doa dan dukungan yang tak pernah putus untuk penulis.
9. Kepada sahabat seperjuangan Keluarga Besar (Halisa Ronta, Nurhidayah, Astuti Amir, Hayatri Utami, Nusty, Jumrah Basri, Nurul Ezati, Najmia), yang selalu memberikan semangat, bantuan, dan doa-doa baik.
10. Kepada sahabat seperjuangan pendidikan Vegly Vega Vebiola, Nurul Hidayatullah, dan Nurfadila Masyumi, yang selalu memberi semangat, dan doa-doa baik.
11. Semua teman-teman penulis senasib dan seperjuangan Prodi Ekonomi Syariah yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang memberi warna tersendiri pada alur kehidupan penulis selama menempuh studi di IAIN Parepare.

12. Seluruh pihak yang sangat berjasa dalam proses penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

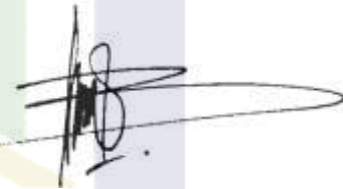
13. Last but not least, Syukron Jazakillahu Khairan wa Barakallahu fiik wahai diri, Allah kuasa Makhhluk tak kuasa.

Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan skripsi ini.

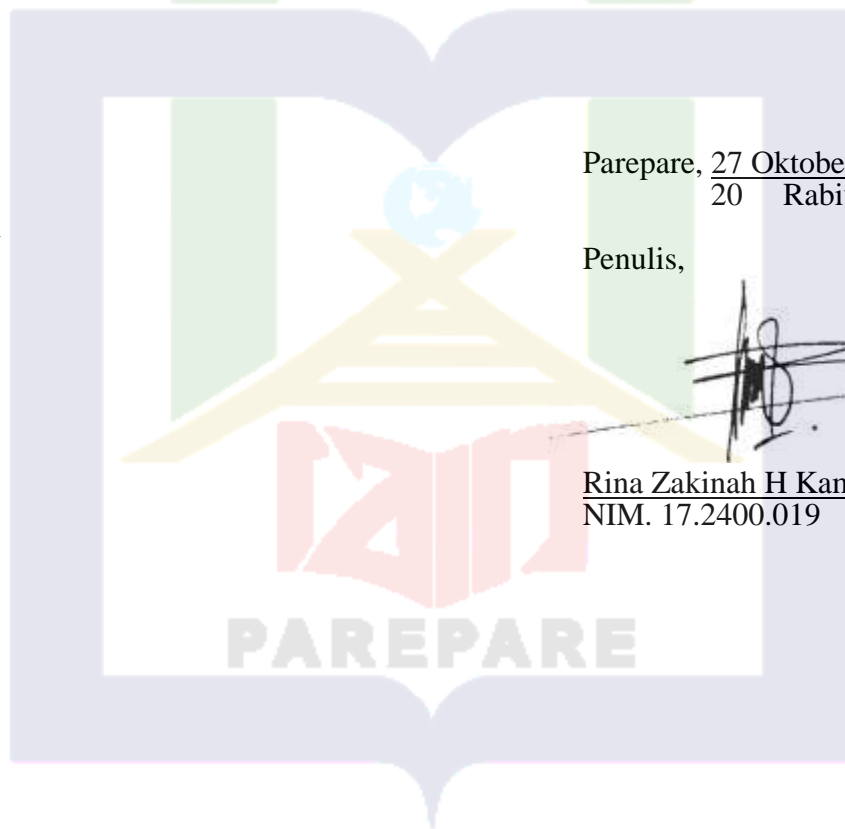
Hijriah

Parepare, 27 Oktober 2021 Masehi
20 Rabiul Awal 1443

Penulis,



Rina Zakinah H Kamal
NIM. 17.2400.019



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Rina Zakinah H Kamal

NIM : 17. 2400.019

Tempat/Tgl. Lahir : Makassar, 11 April 1999

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul skripsi : Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare menurut Pemikiran Ibnu Khaldun

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Hijriah

Parepare, 27 Oktober 2021 Masehi
20 Rabiul Awal 1443

Penulis,



Rina Zakinah H Kamal
NIM. 17.2400.019

ABSTRAK

Rina Zakinah H Kamal. *Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare menurut Pemikiran Ibnu Khaldun* (Dibimbing Oleh Zainal Said dan Damirah).

Pasar Sentral Lakessi salah satu pasar tradisional yang menjadi pusat perbelanjaan masyarakat Parepare, dari pengamatan sementara sering dijumpai perbedaan harga yang cukup tinggi antar pedagang yang menyebabkan tidak stabilnya penetapan konsep harga dan juga, para pedagang menetapkan harga tidak berdasarkan dengan permintaan dan penawaran. Tujuan penelitian ini (1) untuk mengetahui proses penetapan harga pada sembako di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare (2) untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi konsep harga pada sembako di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare (3) untuk mengetahui pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga pada sembako di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode observasi non-partisipan, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data diperoleh dari hasil wawancara, dan catatan lapangan, kemudian disusun secara sistematis sehingga mudah dipahami dan menjabarkan dalam bentuk kutipan.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, (1) Proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok ditentukan oleh masing-masing pihak penjual dilihat dari penawaran dan permintaan konsumen, dalam hal ini modal awal produk, transportasi, biaya oprasional seperti, biaya tenaga kerja, sewa tempat, perbaikan dan pajak. Dengan menggunakan rumus markup-pricing. (2) Sebagian besar pedagang di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare tidak berpatokan pada orientasi persaingan dalam menetapkan harga produknya, melainkan berdasarkan orientasi permintaan konsumen (orientasi demand), dan orientasi biaya saja. (3) Penetapan harga menurut Ibnu Khaldun berdasarkan permintaan dan penawaran, pasar harus berdiri di atas prinsip persaingan bebas yaitu tidak ada intervensi dari pemerintah. Hal ini sesuai dengan yang terjadi di pasar Sentral Lakessi dimana, pasar Sentral Lakessi merupakan pasar bebas karena tidak ada intervensi dari pemerintah melainkan hanya diawasi dan dikontrol oleh Dinas Perdagangan melalui TPID, agar tidak terjadinya inflasi dan deflasi sehingga harga di pasar stabil.

Kata Kunci: *Ibnu Khaldun, Penetapan Harga*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISIS PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
PEDOMAN LITERASI	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Tinjauan Penelitian Relevan	6
B. Tinjauan Teori.....	10
1. Konsep Harga dan Penetapannya.....	10
2. Sembilan Bahan Pokok	24
3. Pasar	26
4. Biografi Ibnu Khaldun	29
C. Tinjauan Konseptual	31
D. Kerangka Pikir	32

BAB III METODE PENELITIAN.....	34
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	34
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	34
C. Fokus Peneliti Penelitian.....	34
D. Jenis dan Sumber Data.....	35
E. Teknik Pengumpulan Data.....	35
F. Uji Keabsahan Data	36
G. Teknik Analisis Data.....	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	39
A. Proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.....	39
B. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare	50
C. Pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare	61
BAB V PENUTUP.....	71
A. Simpulan	71
B. Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA	I
LAMPIRAN.....	V
BIODATA PENULIS	VLVI

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Hal. Tabel
4.1	Data Proses Penetapan Harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi menggunakan metode Mark-Up Pricing.	45
4.2	Daftar harga sembako di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare bulan Oktober 2021	49
4.3	Data Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi	58

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman Gambar
2.1	Bagan Kerangka Pikir	33



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
1	Instrumen Penelitian
2	Data Mentah
3	Surat Permohonan Izin Penelitian
4.	Data Perkembangan Harga Barang Kebutuhan Pokok di Kota Parepare
5	Surat Izin Penelitian
6	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
7	Dokumentasi Skripsi
8	Biodata

PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tsa	Ts	te dan sa
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	dzal	Dz	de dan zet
ر	Ra	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	Sy	es dan ya
ص	shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)

ض	dhad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	gain	G	Ge
ف	fa	F	Ef
ق	qaf	Q	Qi
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	El
م	mim	M	Em
ن	nun	N	En
و	wau	W	We
ه	ha	H	Ha
ء	hamzah	’	Apostrof
ي	ya	Y	Ya

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda(“”).

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagaiberikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I

ا	Dhomma	U	U
---	--------	---	---

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
يَا	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
وَاو	Fathah dan Wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ : Kaifa

حَوْلَ : Haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
نَا / يَا	Fathah dan Alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يَا	Kasrah dan Ya	Ī	i dan garis di atas
وَاو	Kasrah dan Wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh :

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يموت : yamūtu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh :

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ	: raudāh al-jannah atau raudatul jannah
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	: al-madīnah al-fāḍilah atau al-madīnatul fāḍilah
الْحِكْمَةُ	: al-hikmah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا :Rabbanā

نَجَّيْنَا : Najjainā

الْحَقُّ : al-haqq

الْحَجُّ : al-hajj

نُعْمُ : nu‘‘ima

عَدُوٌّ : 'aduwwun

Jika huruf ع bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يَ), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

عَلِيٌّ : 'Ali (bukan 'Alyy atau 'Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *Umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī zilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

8. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ

Dīnullah

بِاللَّهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ

Hum fī rahmatillāh

9. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi‘a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur’an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt. = *subḥānahū wa ta‘āla*

saw. = *ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam*

a.s.	=	' <i>alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahīm/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دم	=	بدون
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
بن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها / إلى آخره
ج	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor).
 Karenadalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

- Cet. : Cetak. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Al-Qur'an dan As-Sunnah merupakan sumber utama tuntutan kehidupan bagi kaum muslimin. Al-Qur'an dan As-Sunnah memiliki daya jangkau yang Universal, meliputi aspek kehidupan umat manusia dan selalu ideal untuk masa lalu, masa kini dan masa yang akan datang.¹ Dalam hal ekonomi, islam mempunyai prinsip bahwa ekonomi dalam islam bertujuan untuk mengembangkan kebijakan untuk semua pihak yang berarti mengandung nilai norma yang tinggi.²

Negara, pasar, masyarakat, dan individu selalu menjadi topik pembahasan dalam ilmu ekonomi. Pasar merupakan salah satu penggerak roda perekonomian dalam suatu negara yang secara umum keberhasilannya dapat dilihat dari mekanisme pasar yang dijalankan. Riilnya ekonomi negara yang baik itu digerakkan oleh mekanisme pasar yang menjunjung kebebasan dan keadilan karenanya pasar itu bebas dan tidak berpihak.³

Harga jual suatu produk ditentukan dari penentuan harga pokok produksi suatu produk atau barang. Jika penentuan perhitungan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi harga jual produk atau barang yang tidak tepat pula, yang mengakibatkan produk atau barang tersebut tidak dapat bersaing di pasaran.

¹Ikhwan Hamdani, *Sistem Pasar dan Pengawasan Ekonomi (Islam) dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Nur Insani, 2003), h. 12.

²Muhammad Nejatullah Shiddiqi, *The Economic Enterprise in Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1991), h. 5.

³Ulfa Jamilatul Farida, *Telaah Kritis Pemikiran Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Pasar Dalam Konteks Ekonomi Islam Kekinian dalam La_Riba-Jurnal Ekonomi Islam*, (Sleman: Universitas Islam Indonesia, 2012), h. 257-270.

Begitu juga sebaliknya, Jika penentuan perhitungan harga pokok produksi rendah maka akan mempengaruhi harga jual produk atau barang yang juga rendah, yang mengakibatkan tidak dapat mencapai laba yang ditargetkan atau laba maksimum walaupun harga jual dapat bersaing di pasaran. Kesalahan-kesalahan akibat penentuan harga yang tidak benar dapat menimbulkan berbagai konsekuensi jangka panjang.

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

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 di impor 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

Pasar Sentral Lakessi salah satu pasar tradisional yang berada di Kota Parepare tepatnya di jalan Lasinrang, beroperasi dari pagi pukul 6.30 Wita hingga pukul 17.30 Wita yang menjual segala macam kebutuhan masyarakat. Akan tetapi

⁴Adimarwan A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010),h. 195.

yang menjadi permasalahannya adalah sering dijumpai perbedaan harga yang cukup tinggi antar pedagang yang menyebabkan tidak stabilnya penetapan konsep harga dan para pedagang menetapkan harga tidak berdasarkan permintaan dan penawaran.

Berdasarkan observasi awal peneliti pada tanggal 24 Juli 2020 dengan beberapa penjual yang ada di pasar Sental Lakessi Kota Parepare diperoleh informasi bahwa terjadinya ketidakstabilan harga di pasar dan harga menjulang tinggi, yaitu pada penjual Sembilan bahan pokok dimana harga cabai besar yang tadinya harganya berkisar 12.000/kg naik menembus harga 25.000/kg, begitu pula dengan cabai kecil, bawang merah, bawang putih, dan rempah lainnya, kenaikan harga ini akan terus naik apalagi menjelang bulan ramadhan bahkan harganya bisa tempus sampai 60.000/kg. sedangkan perekonomian masyarakat sangat bervariasi, tidak setiap masyarakat memiliki uang, begitupula dengan penjual sembilan bahan pokok, jika harga produksi tinggi maka penetapan harga jual pun akan menjadi tinggi.

Para pedagang sembilan bahan pokok, yang berjualan di pasar Sentral Lakessi didominasi oleh para penjual dengan modal menengah kebawah atau pemilik modal kecil, ini menimbulkan penentuan harga jual yang menyulitkan para penjual, sedangkan mereka harus tetap berjualan demi memenuhi kebutuhan, di tambah lagi yang terkadang barang yang mereka jual banyak yang tidak habis terjual, ini mengakibatkan kerugian bagi beberapa penjual sembilan bahan pokok yang ada di pasar Sentral Lakessi, juga kurangnya pengetahuan masyarakat tentang bagaimana metode konsep harga dan penetapannya menyebabkan harga ditentukan sesuai dengan kemauan masing-masing pihak tanpa melihat apakah keuntungan yang diambil dari barang tersebut sudah sesuai atau tidak.

Pada permasalahan tersebut, bagi para pedagang sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakesi Kota Parepare harus memahami dan memperhatikan ketentuan dan penetapan harga menurut Ibnu Khaldun. Penetapan harga menurut Ibnu Khaldun diyakini sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah, para penjual untuk mengetahui bagaimana metode penetapan dan konsep harga yang benar sehingga tidak ada lagi penjual yang seenaknya untuk mengambil keuntungan yang berlebihan atau menurunkan harga secara berlebihan yang mengakibatkan konsep harga dan penetapannya tidak stabil dan merusak pasar. Juga dengan adanya pemahaman yang dimiliki para penjual akan terlahirnya konsep pasar bebas dimana konsep penetapan harga akan murni berdasarkan permintaan dan penawaran sehingga para penjual dan pembeli tidak lagi kesulitan dalam hal jual beli dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Berdasarkan hal itu pula peneliti menganggap penting untuk melakukan penelitian lebih jauh.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun dengan sub-sub rumusan sebagai berikut:

1. Bagaimana proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare?
2. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare?
3. Bagaimana pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi konsep harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.
3. Untuk mengetahui pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

D. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan pokok permasalahan dan tujuan penelitian diatas maka diharapkan dengan adanya penelitian ini mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan dan menambah wawasan tentang konsep harga dan penetapannya menurut pemikiran Ibnu Khaldun.

2. Manfaat Praktis

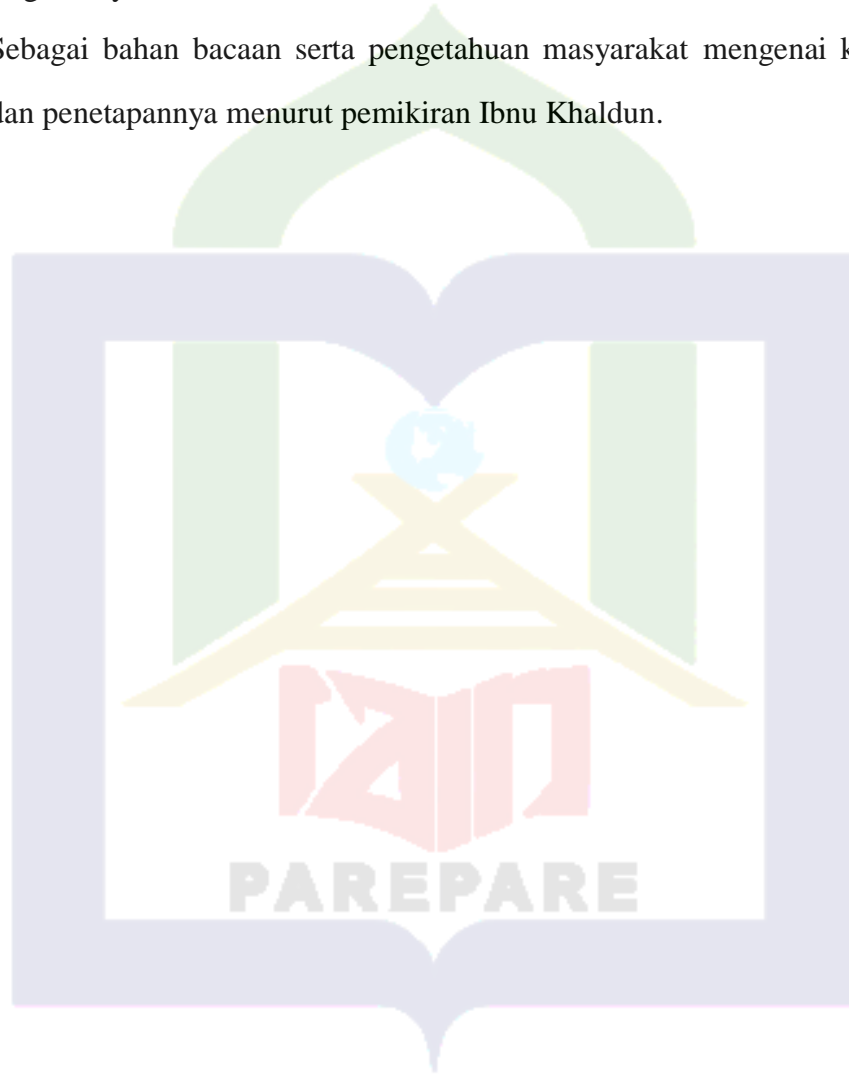
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi IAIN Parepare khususnya fakultas Ekonomi Syariah untuk memberikan referensi atau informasi yang berhubungan dengan konsep harga dan penetapan menurut pemikiran Ibnu Khaldun.

a. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi dan menambah wawasan mengenai konsep harga dan penetapannya menurut pemikiran Ibnu Khaldun.

b. Bagi Masyarakat

Sebagai bahan bacaan serta pengetahuan masyarakat mengenai konsep harga dan penetapannya menurut pemikiran Ibnu Khaldun.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Peneliti mengutip hasil dari semua referensi dan penelitian yang penulis telusuri, pada hasil penelusuran tersebut penulis mendapat sumber referensi yang membahas dan yang bersangkutan dari penelitian yang penulis ajukan ini, namun tetap memiliki fokus penelitian dan objek penelitian yang berbeda di antara masing-masing penelitian, dimana penelitian terdahulu tersebut antara lain:

Indra Handayatullah. 2017. *“Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar & Penetapan Harga”* Skripsi ini membahas tentang pemikiran Ibnu Khaldun dalam konteks mekanisme pasar dan penerapan harga. Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (library research) dengan objek utamanya adalah pemikiran-pemikiran Ibnu Khaldun dalam konteks mekanisme pasar dan penerapan 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.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini adalah Penelitian ini menunjukkan bahwa Ibnu Khaldun menjelaskan tentang teori nilai, pembagian kerja dan perdagangan internasional, hukum permintaan, dan penawaran, konsumsi, produksi, uang, siklus perdagangan, keuangan publik, dan berbagai bahasan makro ekonomi lainnya yang utamanya berkaitan dengan mekanisme pasar dan penerapan harga.

Berdasarkan penelitian, yang menjadi pembeda antara peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang yaitu terdapat pada penelitian yang digunakan, peneliti terdahulu menggunakan penelitian Kepustakaan sedangkan penulis menggunakan

Metode Penelitian Kualitatif. Untuk persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ialah sama-sama membahas tentang penetapan harga menurut pemikiran Ibnu Khaldun.

Septi Mulya Sari. 2017. *“Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu”*. Skripsi ini membahas tentang relevansi konsep harga menurut Ibnu Khaldun dan penetapan harga di pasar Pagi Pagar Dewa di Kota Bengkulu. Adapun hasil dari penelitian ini adalah penelitian ini menunjukkan bahwa harga menurut Ibnu Khaldun adalah permintaan dan penawaran. Adapun relevansinya penetapan harga yang saat ini terjadi bukan berlandaskan teori permintaan dan penawaran, melainkan harga menjadi tinggi di sebabkan oleh oknum tertentu yang curang.⁵

Berdasarkan penelitian, yang menjadi pembeda antara peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang yaitu terdapat pada lokasi dan objek penelitian, dimana peneliti sekarang memfokuskan pada Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan bahan pokok di salah satu pasar yang ada di Kota Parepare. sedangkan untuk persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ialah sama-sama membahas tentang penetapan konsep harga menurut pemikiran Ibnu Khaldun.

Nur Rahmawati. 2018. *“Konsep Keseimbangan Ekonomi pada Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perspektif Ibnu Khaldun”*. Skripsi ini membahas Pemikiran Ekonomi Islam Ibnu Khaldun, khususnya tentang mekanisme pasar dan penetapan harga dalam Islam. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian

⁵Septi Mulya Sari, *“Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu”*, (Skripsi Sarjana: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu : Bengkulu, 2017)

kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan library research. Library research digunakan untuk menelusuri buku-buku yang ditulis oleh Ibnu Khaldun dan penelitian-penelitian yang telah dilakukan terkait pemikiran Ibnu Khaldun, khususnya tentang ekonomi Islam. Adapun teknik analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif kualitatif menggunakan analisis Miles and Huberman dengan tahapan: data collection, data display, data reduction, data analysis, dan data conclusion⁶.

Berdasarkan penelitian, yang menjadi pembeda antara peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang yaitu terdapat pada lokasi dan objek penelitian, dimana peneliti sekarang memfokuskan pada Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan bahan pokok di salah satu pasar yang ada di Kota Parepare. Sedangkan untuk persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ialah sama-sama membahas tentang Penetapan Harga dalam Perspektif Ibnu Khaldun.

Hendra Pertamina. 2016. "Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perekonomian Islam". Skripsi ini membahas tentang mekanisme pasar atau penetapan harga adalah suatu tren pasar bebas untuk membuat harga pasar seimbang sesuai dengan persediaan dan permintaan. Adapun hasil dari penelitian ini adalah penelitian ini menunjukkan bahwa Persediaan dan permintaan tidak seterusnya seimbang dan beberapa pasar terkadang tidak mencapai keseimbangan dengan cepat ketika terjadi perubahan

⁶Nur Rahmawati, "Konsep Keseimbangan Ekonomi pada Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perspektif Ibnu Khaldun". (Skripsi Sarjana: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya : Surabaya, 2018).

situasi, tetapi kecenderungannya masih ada, sehingga biasanya membuat pasar seimbang lagi.⁷

Berdasarkan penelitian, yang menjadi pembeda antara peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang yaitu terdapat pada lokasi dan objek penelitian, dimana peneliti sekarang memfokuskan pada Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan bahan pokok di salah satu pasar yang ada di Kota Parepare. Sedangkan untuk persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ialah sama-sama membahas tentang Penetapan Harga dalam Perspektif Ibnu Khaldun.

M. Ikhsan. 2021. "*Konsep Harga Menurut Ibnu Khaldun dan Relevansinya Terhadap Penetapan Harga di Pasar Rakyat Talang Banjar Kota Jambi*". Skripsi ini membahas tentang konsep harga menurut Ibnu Khaldun dan relevansinya terhadap penetapan harga di pasar Rakyat Talang Banjar Kota Jambi. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui teknik dokumentasi, observasi, dan wawancara kepada para responden. Adapun hasil dari penelitian ini adalah penelitian ini menunjukkan bahwa harga menurut Ibnu Khaldun adalah permintaan dan penawaran. Adapun relevansinya penetapan harga yang saat ini terjadi bukan berlandaskan teori permintaan dan penawaran, melainkan harga menjadi tinggi disebabkan oleh oknum tertentu yang curang dengan cara menimbun barang dengan tujuan untuk memanfaatkan kelangkaan atau kurangnya

⁷Hendra Pertamina, "*Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perekonomian Islam*". (Skripsi Sarjana: Sekolah Tinggi Agama Islam Indonesia: Jakarta, 2016).

pasokan dengan cara menaikkan harga barang yang di atas harga normal pada saat barang banyak yang di butuhkan.⁸

Berdasarkan penelitian, yang menjadi pembeda antara peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang yaitu terdapat pada lokasi dan objek penelitian, dimana peneliti sekarang memfokuskan pada Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan bahan pokok di salah satu pasar yang ada di Kota Parepare. Sedangkan untuk persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ialah sama-sama membahas tentang penetapan konsep harga menurut pemikiran Ibnu Khaldun.

Penelitian yang dilakukan oleh kelima peneliti di atas, terdapat kesamaan terhadap penelitian yang dilakukan oleh peneliti sekarang ini yaitu, sama-sama membahas pemikiran Ibnu Khaldun tentang konsep penetapan harga. Akan tetapi, terdapat pula perbedaan pada objek dan lokasi penelitian, dimana pada peneliti pertama meneliti dengan menggunakan penelitian Kepustakaan sedangkan penulis menggunakan Metode Penelitian Kualitatif. Pada peneliti kedua, meneliti tentang Relevansi konsep harga dan penetapan harga. Peneliti ketiga dan keempat meneliti konsep keseimbangan ekonomi pada mekanisme pasar dan penerapan harga. Sedangkan peneliti kelima meneliti tentang Konsep harga menurut pemikiran Ibnu Khaldun dan relevansinya terhadap penetapan harga.

B. Tinjauan Teori

A. Konsep Harga dan Penetapannya

⁸M. Ikhassn, "*Konsep Harga Menurut Ibnu Khaldun dan Relevansinya Terhadap Penetapan Harga di Pasar Rakyat Talang Banjar Kota Jambi*", (Skripsi Sarjana: Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi : Jambi, 2021)

a. Pengertian Harga

Ekonomi Islam memiliki konsep bahwa suatu pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara normal. Dalam hal ini Ibnu Khaldun menjelaskan bahwa agar terciptanya harga yang harmonis maka dibutuhkan konsep pasar bebas dimana tidak ada intervensi dari pemerintah. Dimana konsep pasar bebas yang di maksud adalah memberikan persaingan yang sehat sehingga harga akan terbentuk secara alami di dalam pasar tersebut.

Menurut beberapa para ahli mengemukakan pendapatnya mengenai teori harga:

- 1) Philip Kotler, Harga adalah elemen elemen pemasaran campuran yang paling mudah untuk mengatur keistimewaan produk. Harga juga mengkomunikasikan pada pasar penempatan nilai produk atau merek yang dimaksud suatu perusahaan.⁹
- 2) Kotler dan Amstrong

Harga menurut Kotler dan Amstrong adalah jumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lainnya melambangkan biaya. Harga bersifat fleksibel, artinya dapat berubah dengan cepat.¹⁰

- 3) Rachmat Syafei

⁹Philip Kotler, et. al, "*Manajemen Pemasaran : Sudut Pandang Asia*", (Jakarta: PT. Indeks, 2005), h. 175.

¹⁰Philip Kotler dan Gary Amstrong, "*Prinsip-prinsip Pemasaran*", (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 55.

Harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukaran barang yang di ridhai oleh kedua pihak yang melakukan akad.¹¹

4) Nejatullah Siddiqi

Harga adalah nilai suatu barang yang ditentukan oleh kondisi rata-rata dan bisa sesuai dengan hukum penawaran dan permintaan dalam suatu pasar bebas dengan ketentuan bahwa perundangan-perundangan negara, rencana-rencanya, dan kebijakannya, atau segala sesuatu pengawasan lainnya tidak mencampuri sistem jual beli, produksi, penyediaan komoditi-komoditi, dan persaingan bebas.¹²

5) Wahbah

Harga adalah nilai barang yang dipersetujui untuk ditukar oleh kedua pihak yang berjual beli, sama adanya lebih banyak daripada nilai ataupun kurang atau sama dengannya.¹³

6) William J. Stanton

Harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis menyimpulkan, Harga adalah nilai suatu barang atau produk atau jasa yang ditentukan / terbentuk secara alami di pasaran yang bersifat fleksibel dan tidak di tentukan oleh pemerintah. Dalam pasar

¹¹Rachmat Syafei, "*Fiqh Muamalah*", (Bandung: Pustaka Setia, 2000), h. 87.

¹²Muhammad Nejatullah Siddiqi, "*Pemikiran Ekonomi Islam : Suatu penelitian kepustakaan masa kini*", terj. AM. Saefuddin, (Jakarta: LIPPM, 1996), h. 128.

¹³Wahbah al-Zuhaily, "*Fiqh dan Perundangan Islam*", ter. Moh. Akhir H. Yacoob, (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1996), Jilid IV, h. 421.

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.

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. Adapun dalam proses menetapkan harga suatu barang harus memperhatikan empat metode penentuan yang diterapkan yaitu:

1) Mark-up Pricing

Mark-up Pricing adalah penentuan tingkat harga dengan me-markup biaya produksi komoditas. Atau kata lain metode yang biasanya digunakan oleh para pedagang yang usahanya membeli dan menjual kembali barang tersebut setelah terlebih dahulu ditambah biaya-biaya.

- Rumus Mark Up produk = Harga Jual = Harga Beli Produk + Mark Up.

2) Target- Return Pricing

Target- Return Pricing adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan.

3) Perceived-Value Pricing

Perceived-Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli (citra produk).

4) Value Pricing

Value Pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Barang yang baik pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.¹⁴

b. Permintaan dan Penawaran

Ibnu Khaldun sebenarnya menjelaskan pengaruh permintaan dan penawaran terhadap tingkat harga. Secara lebih rinci menjelaskan pengaruh persaingan antara para konsumen dan meningkatnya biaya-biaya akibat perpajakan dan pungutan-pungutan lain terhadap tingkat harga. Pengaruh tinggi rendahnya tingkat keuntungan terhadap perilaku pasar, khususnya produsen, juga mendapat perhatian dari Ibnu Khaldun.

Menurutnya tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sementara tingkat keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan. Para pedagang dan produsen lainnya akan kehilangan motivasi bertransaksi. Sebaliknya jika tingkat keuntungan terlalu tinggi perdagangan juga akan melemah sebab akan menurunkan tingkat permintaan konsumen. Ibnu Khaldun sangat menghargai harga yang terjadi dalam pasar bebas, namun tidak mengajukan saran-saran kebijakan pemerintah untuk mengelola harga. Ibnu Khaldun menjelaskan keseimbangan harga terjadi apabila penawaran dan permintaan seimbang. Agar

¹⁴Muhammad, “*Manajemen Bank Syariah 'ah Cet. II*”, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011), h. 133-135.

terciptanya harga yang harmonis Ibnu Khaldun memaparkan konsep pasar bebas dimana tidak ada intervensi dari pemerintah.¹⁵

Konsep Islam menegaskan bahwa pasar harus berdiri di atas prinsip persaingan bebas (perfect competition). Namun demikian bukan berarti kebebasan tersebut berlaku mutlak, akan tetapi kebebasan yang dibungkus oleh frame syari'ah. Dalam Islam, Transaksi terjadi secara sukarela (antara dimminkum/mutual goodwill, Sebagaimana disebutkn dalam Qur'an surat An Nisa' ayat 29. Didukung pula oleh hadits riwayat Abu dawud, Turmuzi dan Ibnu Majjah dan as Syaukani sebagai berikut Artinya :¹⁶

“Orang-orang berkata: “Wahai Rasulullah, harga mulai mahal. Patoklah harga untuk kami! ”Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah-lah yang mematok harga, yang menyempitkan dan yang melapangkan rizki, dan aku sungguh berharap untuk bertemu Allah dalam kondisi tidak seorangpun dari kalian yang menuntut kepadaku dengan suatu kezhaliman-pun dalam darah dan harta”. (HR Abu Dawud, at-Tirmidzi, Ibnu Majah, dan asy-Syaukani)

Selanjutnya pasar yang adil akan melahirkan harga yang wajar dan juga tingkat laba yang tidak berlebihan, sehingga tidak termasuk riba yang diharamkan oleh Allah SWT. sebagaimana ayat berikut;

Terjemahannya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari

¹⁵Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Masturi Ilham, dkk, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014), h. 1079

¹⁶<https://media.neliti.com/media/publications/280496-analisis-pemikiran-ibnu-khaldun-tentang-d43ebf56.pdf>, Diakses pada tanggal 25 Oktober 2021.

mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS Al Baqarah: 275)

Berdasarkan karyanya yang fundamental, Ibnu Khaldun juga mendeskripsikan pengaruh kenaikan dan penurunan penawaran terhadap tingkat harga. Ia menyatakan, “Ketika barang-barang yang 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-barang akan melimpah dan harga-harga akan turun.

Menurut pendapat Ibnu Khaldun, harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran yang terjadi secara alamiah. Ketika terjadi kenaikan harga secara alami yang disebabkan oleh sedikitnya barang atau banyaknya permintaan, maka itu artinya Allah ingin memberikan rizeki-Nya ke pada para pedagang, dan ketika terjadi penurunan harga yang terjadi karena melimpahnya barang atau sedikitnya permintaan, maka Allah ingin memberikan rizeki-Nya kepada para pembeli atau konsumen. Menurut pendapat Ibnu Khaldun, pemerintah atau penguasa atau wakilnya tidak diperkenankan menetapkan harga. karena akan merugikan salah satu pihak, dan menguntungkan pihak yang lain. Kenaikan harga juga pernah terjadi pada masa Rasulullah Saw. Ketika itu para sahabat mengadu kepada Rasulullah Saw, kemudian Rasulullah Saw, menjawab, “tinggi rendahnya harga barang merupakan bagian dari ketentuan Allah, kita tidak mencampuri urusan dan ketetapanNya.” Pendapat tentang

pelarangan para penguasa dalam menetapkan harga, merupakan pendapat kebanyakan ulama atau jumbuh ulama.¹⁷

Ibnu Khaldun dalam kitab *Muqaddimah*-nya menulis satu bab yang secara khusus membahas mengenai harga, bab tersebut berjudul “harga-harga di kota”. Dalam bab tersebut menurut Ibnu Khaldun, bila suatu kota berkembang dan populasinya pun bertambah banyak maka rakyatnya akan semakin makmur, kemudian hal tersebut akan menyebabkan terjadinya kenaikan permintaan (*demand*) terhadap barang-barang, dan akibatnya harga menjadi naik. Masturi Ilham yang menerjemahkan buku *Muqaddimah* karya Ibnu Khaldun Menjadi *Muqaddimah* Ibnu Khaldun, ia menerjemahkan: “Kemudian jika kota itu telah melimpah, terpenuhi pembangunannya dan banyak kebutuhan-kebutuhan kemewahan, maka akan sempurna saat itu faktor-faktor pendorong untuk memenuhi dan memperbanyak kebutuhan-kebutuhan itu. Setiap orang sesuai dengan keadaannya. Akibatnya persediaan menjadi sangat terbatas. Banyak orang yang menawarnya padahal jumlah barangnya sendiri sedikit. Maka warga yang mempunyai keinginan mendapatkannya berebut. Warga yang makmur dan hidup mewah membayar harga-harganya dengan boros, sebarang mahal sebab kebutuhan-kebutuhan mereka kepadanya lebih banyak daripada selain mereka. Maka saat itu akan harga menjadi mahal sebagaimana Anda lihat.”¹⁸

¹⁷Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Ahmadie Thoha, “*Muqaddimah Ibn Khaldun*”, Cet. 12, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2014), h. 474.

¹⁸ Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Masturi Ilham, *ed all., els*, “*Muqaddimah Ibnu Khaldun*”, Cet. III, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014), h. 648.

Berdasarkan penjelasan di atas atau dengan kata lain apabila sebuah kota telah makmur dan berkembang serta penuh dengan kemewahan, maka di situ akan timbul permintaan (demand) yang besar terhadap barang-barang. Tiap orang membeli barang-barang mewah itu menurut kesanggupannya. Maka barang-barang menjadi kurang. Jumlah pembeli meningkat, sementara persediaan menjadi sedikit. Sedangkan orang kaya berani membayar dengan harga tinggi untuk barang itu, sebab kebutuhan mereka makin besar. Hal ini akan menyebabkan meningkatnya harga sebagaimana anda lihat. Seperti telah ditulis dalam kalimat di atas menurut Ibnu Khaldun dalam menentukan harga di pasar atas sebuah produksi, faktor yang sangat berpengaruh adalah permintaan dan penawaran. Menurutny apabila sebuah kota berkembang dengan pesat, mengalami kemajuan dan penduduknya padat, maka persediaan bahan makanan pokok melimpah. Hal ini dapat diartikan bahwa penawaran yang meningkat mengakibatkan harga bahan/barang pokok tersebut murah.

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu. Sedangkan pengertian penawaran adalah sejumlah barang yang dijual atau ditawarkan pada suatu harga dan waktu tertentu. Contoh permintaan adalah di pasar tradisional yang bertindak sebagai permintaan adalah pembeli sedangkan penjual sebagai penawaran.¹⁹ Ketika terjadi transaksi antara pembeli dan penjual maka keduanya akan sepakat terjadi transaksi pada harga tertentu yang dihasilkan dari tawar menawar.

Berdasarkan teori permintaan menerangkan tentang sifat permintaan para pembeli terhadap suatu barang. Sedangkan teori penawaran menerangkan sifat para

¹⁹ Fadli Saldi, <http://dradli bogdetik.com/files/2010/05/bukum-permintaandanpenawaran.pdf>, Diakses pada tanggal 23 juni 2020.

penjual dalam menawarkan sesuatu barang yang akan dijualnya. Dengan menggabungkan permintaan oleh pembeli dan penjual, akan menentukan harga keseimbangan atau harga pasar dan jumlah barang yang akan diperjual belikan.

Berdasarkan hukum permintaan dijelaskan bahwa makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya makin tinggi satu harga barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Sedangkan hukum penawaran pada dasarnya mengatakan bahwa makin tinggi harga satu barang semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan oleh para penjual. Sebaliknya, makin rendah harga suatu barang semakin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan. Jadi permintaan dan penawaran berkaitan dengan harga begitu pula sebaliknya.

Ibnu Khaldun menekankan bahwa kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya kenaikan permintaan atau penurunan penawaran akan menyebabkan penurunan harga.²⁰ Analisa supply dan demand Ibnu Khaldun tersebut di dalam ilmu ekonomi modern, diteorikan sebagai terjadinya peningkatan disposable Income (kelebihan pendapatan) dari penduduk kota. Naiknya hal tersebut dapat menyebabkan naiknya marginal propensity to consume (kecenderungan marginal untuk mengkonsumsi) dari setiap penduduk kota terhadap barang mewah. Hal ini menciptakan kebutuhan baru atau peningkatan permintaan terhadap barang-barang mewah. Akibatnya harga barang-barang mewah akan meningkat dengan sendirinya. Adanya kecenderungan tersebut dikarenakan oleh terjadinya disposable income penduduk kota seiring dengan

²⁰P3EI, "*Ekonomi Islam*", (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 310-311.

berkembangnya kota itu.²¹ Maka dari itu, dapat dikatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran adalah kelebihan pendapatan.

c. Penetapan Konsep Harga

Teori penetapan disini yang dimaksud adalah penetapan pada harga. Pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga yaitu, Ibnu Khaldun, membagi barang-barang menjadi dua katagori, yaitu barang pokok dan barang mewah. Menurutnya jika suatu kota berkembang dan jumlah penduduknya semakin banyak, maka harga barang-barang pokok akan semakin menurun sementara harga barang mewah akan naik. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya penawaran barang pangan dan barang pokok lainnya sebab barang ini sangat penting dan dibutuhkan oleh setiap orang, sehingga pengadaannya akan diprioritaskan. Sementara itu, harga barang mewah akan naik sejalan dengan meningkatnya gaya hidup yang mengakibatkan peningkatan permintaan barang mewah ini.

Ibnu Khaldun menjelaskan dalam kitab *Muqaddimah*-nya menulis satu bab yang berjudul “harga-harga di kota” yang diterjemahkan oleh Masturi Ilham yaitu: “Sedangkan kota-kota kecil dan berpenduduk sedikit makanan pokok mereka sedikit karena sedikitnya pekerjaan dan apa yang bisa mereka harapkan di sana karena kecilnya kota mereka, yaitu tiadanya makanan pokok. Mereka hanya mengandalkan pada apa yang dihasilkan oleh tangan-tangan mereka sendiri lalu menimbunnya. Akibatnya ketersediaannya menjadi langka bagi mereka sendiri dan mahal harganya bagi orang yang menawarnya. Sedangkan mengenai fasilitas-fasilitas kebutuhan mereka tidak sampai ke sana karena sedikitnya penduduk dan lemahnya keadaan.

²¹Agustiono, Pemikiran Ekonomi Ibnu Khaldun, <http://shariaeconomics.woedpress.com/2011/02/26/pemikiran-ekonomi-ibnu-khaldun/>, Diakses pada tanggal 29 Mei 2020.

Akibatnya pasarnya tidak laku dan menjadi murah harganya”.²² Dengan kata lain penduduk di pedesaan atau masyarakat yang tinggal di daerah kecil tidak membutuhkan bahan pokok makanan yang banyak dimana sedikitnya pekerjaan dan hanya mengandalkan tanaman-tanaman atau bahan makanan yang ditanam dalam artian apa yang ditanamnya maka itu yang dimakannya karena keadaan yang terbatas. Sehingga membuat pasar tidak laku dan harga menjadi murah.

Berdasarkan kitab Ibnu Khaldun pada bab yang sama diterjemahkan oleh Masturi Ilham menjelaskan tentang “Terkadang dalam harga makanan-makanan pokok masuk juga beban pembiayaan yang menimpa atasnya, yaitu pajak-pajak, upeti-upeti bagi sultan di pasar-pasar, di pintu-pintu kota dan bagi para pemungut pajak dalam manfaat-manfaat yang ditetapkan mereka atas transaksi-transaksi jual beli sesuai keinginan mereka sendiri. Karena itu maka harga-harga di kota lebih mahal daripada harga-harga di pedalaman. Karena pajak-pajak, tanggungan-tanggungan dan kewajiban-kewajiban di pedalaman hanya sedikit atau bahkan tidak ada sama sekali, sedangkan hal itu banyak terdapat di kota. Apalagi pada akhir kerajaan”.²³

Berdasarkan penjelasan di atas atau dengan kata lain penetapan harga bahan-bahan pokok juga dilihat dari biaya-biaya seperti biaya pajak, biaya atau uang yang diberikan kepada kepala pasar seperti biaya stand, dll, kepada petugas atau

²² Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Masturi Ilham, *ed all., els*, “*Muqaddimah Ibnu Khaldun*”, Cet. III, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014), h. 649.

²³ Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Masturi Ilham, *ed all., els*, “*Muqaddimah Ibnu Khaldun*”, Cet. III, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014), h. 649.

pemerintah daerah yang berjaga di wilayah perbatasan antar daerah/kota, atau biaya-biaya lainnya yang harus dikeluarkan dalam transaksi jual beli sesuai keinginan pihak-pihak tersebut. Sehingga mengakibatkan harga-harga di kota lebih mahal daripada harga di daerah/desa, dikarenakan pajak-pajak, tanggungan-tanggungan dan kewajiban-kewajiban di pedalaman hanya sedikit atau bahkan tidak ada sama sekali.

Ibnu Khaldun juga menjelaskan pada bab yang sama dan diterjemahkan oleh Masturi Ilham bahwa “Terkadang masuk juga dalam nilai harga makanan pokok-makanan pokok tersebut ongkos pengelolaan pertaniannya dan hal itu memengaruhi harga-harganya sebagaimana yang terjadi di Andalusia pada saat ini. Penyebabnya adalah bahwa ketika kaum Nasrani mendesak mereka ke tepi laut dan negeri-negeri yang sulit dijangkau, buruk tanamannya, sulit hidup tumbuh-tumbuhannya dan kaum Nasrani itu merebut tanah mereka yang subur dan negeri yang baik, maka mereka membutuhkan pengelolaan tanaman dan ladang untuk membuat baik tumbuh-tumbuhan dan pertaniannya. Dan penanganan itu adalah dengan pekerjaan-pekerjaan yang mempunyai nilai dan bahan-bahan, yaitu pupuk dan lainnya yang menuntut biaya. Dan dalam pertanian mereka muncul belanja-belanja yang memiliki risiko. Akibatnya mereka pun memperhitungkannya dalam harga jual barang. Akibatnya harga-harga di wilayah Andalusia menjadi mahal sejak orang-orang Nasrani memaksa mereka ke wilayah yang ramai dengan agama Islam ini beserta pantai-pantainya. Ketika mendengar mahalnya harga-harga di wilayah itu orang-orang mengira bahwa hal itu disebabkan sedikitnya makanan pokok dan biji-bijian di sana. Padahal yang benar bukan demikian”.²⁴

²⁴ Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Masturi Ilham, *ed all., els*, “*Muqaddimah Ibnu Khaldun*”, Cet. III, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014), h. 650.

Berdasarkan penjelasan diatas penulis menyimpulkan bahwa penetapan harga makanan pokok juga dilihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan seperti dalam penjelasan di atas biaya pengolahan pertanian seperti pupuk, biaya petani/pekerja/tenaga kerja, sehingga penetapan harga jual barang meningkat dan menjadi mahal.

Menurut Triton tahun 2008, Penetapan harga merupakan “strategi pemasaran yang menentukan terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli. Transaksi hanya akan terjadi apabila harga yang ditetapkan pada sebuah produk atau jasa disepakati oleh penjual dan pembeli. Oleh karena itu, jika suatu perusahaan mampu menetapkan harga dengan tepat maka akan memperoleh laba yang besar.

Menurut Ibnu Khaldun faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga/ Strategi harga digolongkan pada tiga orientasi :

1. Orientasi Demand (Permintaan)

Penetapan harga ini didasarkan pada permintaan konsumen, yaitu dengan melihat perubahan konsumen memilih jasa dan harga yang berbeda, kemudian dipilih harga yang sesuai dengan tingkat pembelian yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Terdapat dua aspek psikologis yang terkait pada penetapan harga ini :

a. Penetapan harga berdasarkan anggapan asosiasi harga dan mutu.

Pada penetapan harga ini pemahaman konsumen adalah harga tinggi berkonotasi kualitas baik, sedangkan harga rendah berkonotasi kualitas buruk.

b. Penetapan harga gengsi.

Untuk penetapan harga gengsi konsumen beranggapan bahwa membeli dengan harga rendah berarti kualitasnya tidak bagus dan status

konsumen juga ikut rendah. Konsumen akan lebih senang menikmati produk atau jasa dengan harga tinggi karena gengsi daripada harus menikmati produk atau jasa dengan harga rendah.

2. Orientasi Biaya

Penetapan harga berdasarkan biaya yang banyak dianut oleh perusahaan adalah markup pricing. Perusahaan akan menetapkan harga dengan cara menambah biaya peroleh produk (HPP) per unitnya dengan semua biaya operasional, dan besaran laba yang diinginkan.

3. Orientasi Persaingan

Penetapan harga ini dilakukan perusahaan dengan mengikuti harga yang ditetapkan oleh pesaing. Perusahaan tidak akan tergesa-gesa dalam melakukan perubahan harga dan perusahaan akan melakukan perubahan harga baru ketika pesaing yang dijadikan patokan mengubah harga barunya.

B. Pengertian Sembilan Bahan Pokok

Sembilan Bahan Pokok atau bisa disebut sembako yang sangat akrab di telinga masyarakat Indonesia. Secara luas sembako adalah hal yang dibutuhkan manusia dalam kegiatan pemenuhan kebutuhannya atas pangan.²⁵ Secara khusus istilah sembako ini memang hanya akrab di lingkungan masyarakat Indonesia. Karena istilah ini memang diciptakan oleh Pemerintah Indonesia melalui Kementrian Industri dan perdagangan pada tahun 1998 lalu.

Kesembilan bahan pangan yang termasuk dalam kategori pokok tersebut sudah dipatenkan oleh pemerintah dalam sebuah keputusan. Keputusan tersebut

²⁵Anne Ahira, Sembako, <http://www.anneahira.com/sembako.html>, Diakses pada tanggal 19 September 2021.

dikeluarkan oleh Kementrian Industri dan Perdagangan dengan Nomor Peraturan 15/MPP/Kep/2/1998 pada 27 Februari 1998.

Sembako merupakan singkatan dari tiga kata yakni “sembilan”, “bahan”, dan “pokok”. Kata “sembilan” memiliki arti bilangan bagi lambang bilangan asli 9 (angka Arab) atau IX (angka Romawi); urutan yang menunjukkan tingkat sesudah yang kedelapan dan sebelum yang kesepuluh. Kata “bahan” memiliki arti barang yang akan dibuat menjadi barang lain; bakal; segala sesuatu yang dapat dipakai untuk tujuan tertentu. Dan kata “pokok” berarti yang utama; yang paling penting.²⁶

Sembako yang terdiri dari berbagai bahan-bahan makanan dan minuman yang secara umum sangat dibutuhkan masyarakat Indonesia, di bawah ini merupakan yang termasuk dalam bahan-bahan pokok sembako sesuai dengan keputusan Menteri Industri dan Perdagangan No. 15/MPP/Kep/2/1998 tanggal 17 Februari yaitu sebagai berikut :

- B. Beras dan sagu
- C. Jagung
- D. Sayur-sayuran dan buah-buahan
- E. Daging
- F. Susu
- G. Gula pasir
- H. Garam yang mengandung Yodium.
- I. Minyak goreng dan margarin
- J. Minyak tanah atau gas elpiji.

²⁶Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), h. 179.

Berdasarkan sisi ekonomi permintaan barang-barang sembako bersifat inelastis yaitu perubahan harga sembako tidak akan banyak mempengaruhi tingkat permintaan produk oleh konsumen selama tidak terlalu signifikan. Jika harga produk sembilan bahan pokok tersebut naik secara signifikan, maka sebagian konsumen akan beralih ke produk serupa pengganti (substitusi).

Ibnu Khaldun menjelaskan tentang bahan kebutuhan pokok dalam pasal 12 “harga-harga di kota” diterjemahkan oleh Masturi Ilham yaitu: pasar memuat kebutuhan-kebutuhan manusia. Di antaranya adalah kebutuhan primer (pokok atau dharuri), yaitu makanan-makanan pokok, misalnya gandum dan apa saja yang sejenis dengannya, 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-bangunan.²⁷

C. Pengertian Pasar

Pasar adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial, dan infrastruktur tempat usaha menjual barang, jasa, dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan uang. Barang dan jasa yang dijual menggunakan alat pembayaran yang sah.²⁸

²⁷ Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Masturi Ilham, *ed all., els*, “*Muqaddimah Ibnu Khaldun*”, Cet. III, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014), h. 647.

²⁸Media, Kompas Cyber. “*Pasar: Pengertian, Fungsi, Ciri-ciri dan Jenisnya Halaman all*”. KOMPAS.com. Diakses tanggal 01 Oktober 2020.

Pasar sebagai area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya²⁹

Beberapa pengertian pasar menurut beberapa para ahli:

a. William J.Stanton

William J.Stanton berpendapat bahwa pengertian pasar adalah sekumpulan orang yang memiliki keinginan untuk puas, uang yang digunakan untuk berbelanja, serta memiliki kemauan untuk membelanjakan uang tersebut.

b. Kotler dan Armstrong

Kotler dan Armstrong berpendapat bahwa pengertian pasar merupakan seperangkat pembeli aktual dan juga potensial dari suatu produk atau jasa. Ukuran dari pasar itu sendiri tergantung dengan jumlah orang yang menunjukkan tentang kebutuhan, mempunyai kemampuan dalam bertransaksi. Banyak pemasar yang memandang bahwa penjual dan pembeli sebagai sebuah pasar, dimana penjual tersebut akan mengirimkan produk serta jasa yang mereka produksi dan juga guna menyampaikan atau mengkomunikasikan kepada pasar. Sebagai gantinya, mereka akan mendapatkan uang dan informasi dari pasar tersebut.

c. KBBI

Menurut KBBI, pengertian pasar merupakan tempat sekumpulan orang melakukan transaksi jual-beli. Merupakan sebuah tempat untuk jual beli yang diadakan oleh sebuah organisasi atau perkumpulan dan sebagainya dengan maksud untuk dapat mencari derma/jasa.

d. Handri Ma'aruf

²⁹Peraturan Presiden Republik Indonesia no. 112 th. 2007.

Kata “pasar” mempunyai 3 pengertian, antara lain:

- 1) Pasar dalam arti “tempat”, merupakan sebuah tempat untuk bertemunya para penjual dengan pembeli.
- 2) Pasar dalam arti “penawaran serta permintaan”, merupakan pasar sebagai tempat terjadinya kegiatan transaksi jual beli.
- 3) Pasar dalam arti “sekumpulan anggota masyarakat yang mempunyai kebutuhan serta daya beli“, lebih merujuk pada 2 hal, yaitu daya beli dan kebutuhan. Pasar merupakan sekumpulan orang yang berusaha untuk mendapatkan jasa atau barang serta mempunyai kemampuan untuk membeli barang tersebut.

Pasar merupakan salah satu penggerak roda perekonomian dalam suatu negara yang secara umum keberhasilannya bisa dilihat dari mekanisme pasar yang dijalankan. 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

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

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

Salah satu penunjang perekonomian negara adalah 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 hadist :

عَنْ مَعْمَرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. قَالَ: لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ

Artinya :

Dari Ma'mar bin Abdullah radhiyallahu anhu, bahwa Rasulullah Saw. Bersabda, "tidak akan menimbun (barang) kecuali orang yang berdosa." (H.R. Muslim)

D. Biografi Ibnu Khaldun

Ibnu Khaldun hidup antara abad ke-14 dan 15 M (7332-1406 M) bertepatan abad ke-8 dan 9 H. Mesir pada waktu itu berada di bawah kekuasaan Bani Mamluk. Nasab Ibnu Khaldun digolongkan kepada Muhammad ibnu Muhammad ibnu Hasan

³¹Rozalinda. "Ekonomi Islam", h. 154.

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

ibnu Jabir ibnu Muhammad ibnu Ibrahim ibnu Abd Al-Rahman ibnu Khalid. Namun lebih dikenal dengan nama Ibnu Khaldun. Nama aslinya adalah Abdurrahman ibnu Khaldun Al-Magribi Al-Hadrami Al-Maliki. Digolongkan kepada al-Magribi, karena lahir dan dibesarkan di Magrib di kota Tunis, dijuluki Al-Hadrami karena keturunannya berasal dari Hadramaut Yamaru dan dikatakan al-Maliki karena menganut madzhab Imam Malik. Gelar Abu Zaid diperoleh dari nama anaknya yang tertua Zaid. Panggilan Wali Ad-Din diperolehnya setelah menjadi hakim di Mesir.

Ibnu Khaldun dilahirkan di Tunisia pada bulan Ramadhan 732H / 1332M di tengah-tengah keluarga ilmuwan dan terhormat yang berhasil menghimpun antara jabatan ilmiah dan pemerintahan. Dari lingkungan seperti ini Ibnu Khaldun memperoleh dua orientasi yang kuat: pertama, cinta belajar dan ilmu pengetahuan; kedua, cinta jabatan dan pangkat. Ayahnya bernama Abu Abdullah Muhammad juga berkecimpung dalam bidang politik, kemudian mengundurkan diri dari bidang politik dan menekuni ilmu pengetahuan dan kesufian.

Ibnu Khaldun ahli dalam bahasa dan sastra Arab. Meninggal dunia pada tahun 749H / 7348 M akibat wabah pes yang melanda Afrika Utara dengan meninggalkan lima orang anak termasuk Abd Al-Rahman ibnu Khaldun yang pada waktu itu berusia 8 tahun. Ibnu Khaldun mengawali pendidikannya dengan membaca dan menghafal Al-Qur'an. Kemudian baru menimba berbagai ilmu dari guru-guru terkenal sesuai dengan bidangnya masing-masing. Tunisia pada waktu itu merupakan pusat ulama dan sastrawan besar kota-kota di Timur dan Barat dilanda wabah pes yang dahsyat pada tahun 749 H, sehingga Ibnu Khaldun kehilangan kedua orang tuanya dan

beberapa orang gurunya, ia tidak dapat melanjutkan studinya dan akhirnya hijrah ke Magrib / Maroko.³³

C. Tinjauan Konseptual

Untuk menghindari kesalahan interpretasi, maka peneliti memberikan penjelasan dari beberapa kata yang dianggap perlu agar mudah memahami dalam memberikan pengertian, yaitu sebagai berikut :

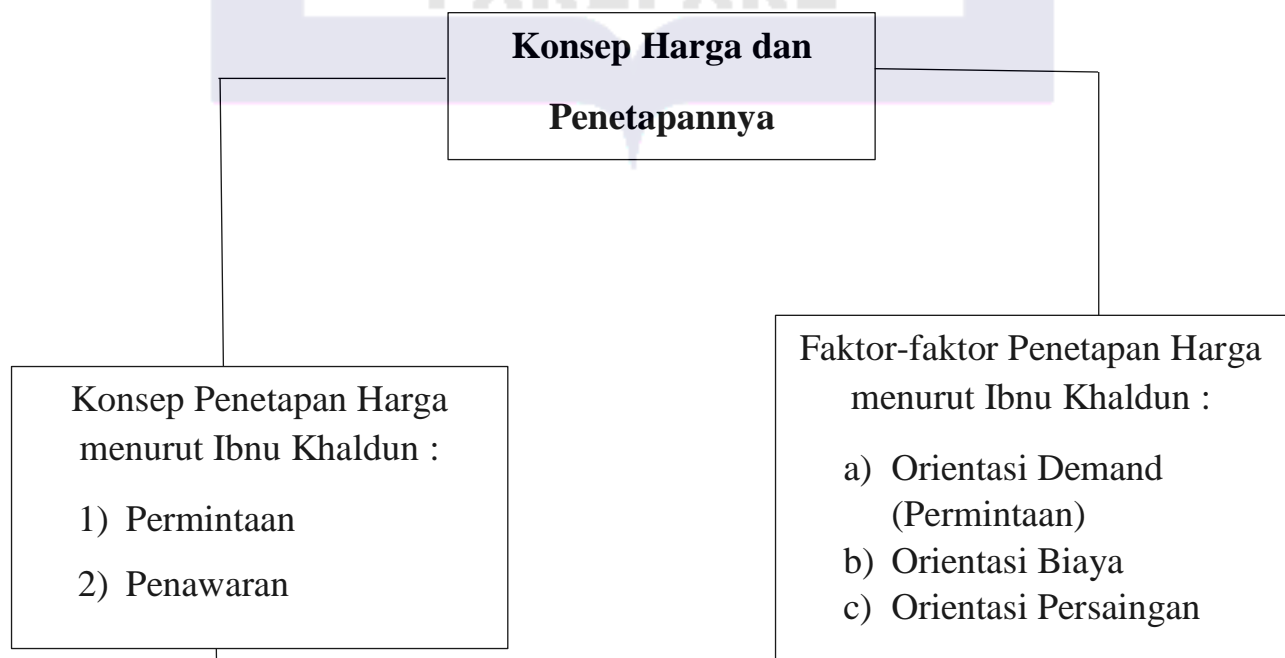
1. Konsep Harga adalah nilai suatu barang atau produk atau jasa yang ditentukan atau terbentuk secara alami di pasaran yang bersifat fleksibel dan tidak ditentukan oleh pemerintah.
2. Penetapan yang dimaksud adalah penetapan pada harga yaitu proses menetapkan nilai/harga yang akan diterima pada saat menjual suatu produk/barang.
3. Sembilan bahan pokok atau sembako adalah hal hal pokok yang dibutuhkan manusia dalam kegiatan pemenuhan kebutuhannya atas pangan berupa, beras dan sagu, jagung, sayur-sayuran dan buah-buahan, daging, susu, gula pasir, garam yang mengandung yodium, minyak goreng dan margarin, minyak tanah atau gas elpiji.
4. Pasar adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial dan infrastruktur tempat usaha menjual barang, jasa, dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan uang. Barang dan jasa yang dijual menggunakan alat pembayaran yang sah. Namun dalam hal ini pasar yang dimaksud penulis adalah pasar tradisional yang berada di Kota Parepare yakni pasar Sentral

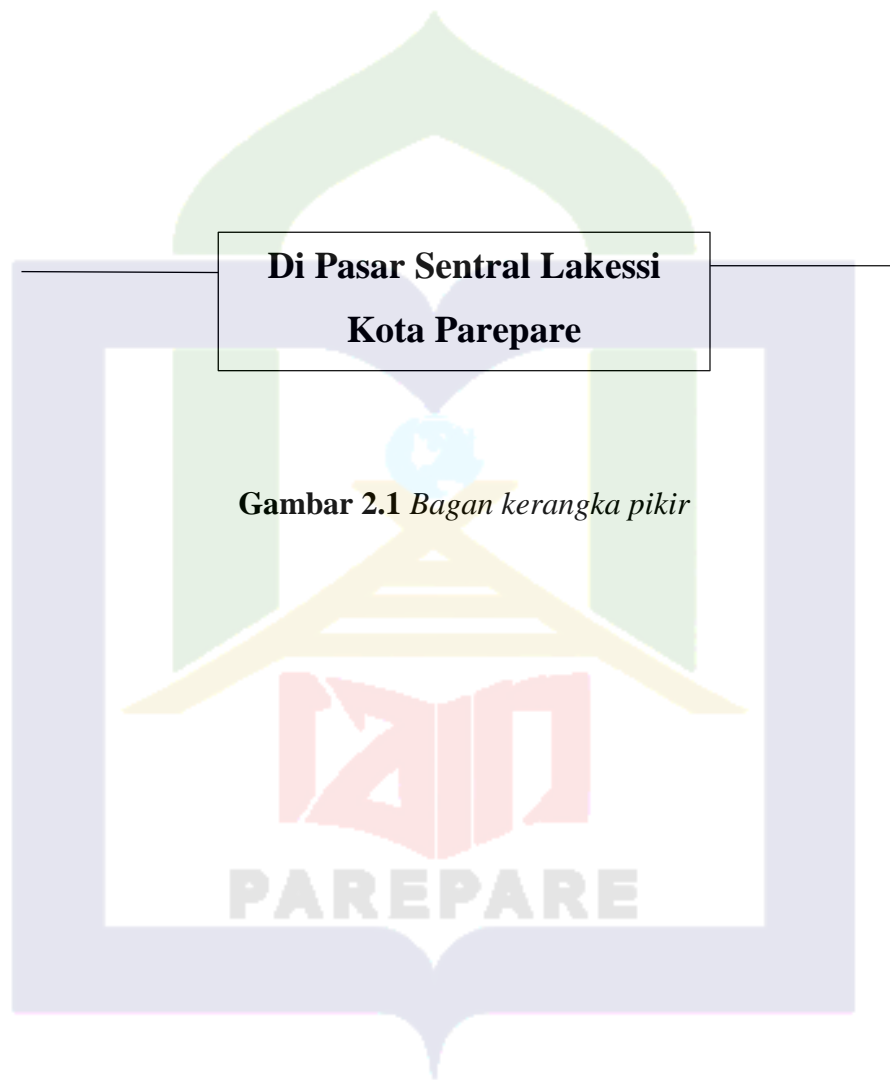
³³ Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Malik Supar, Lc., *els*, “*Muqaddimah*”, Cet. I, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2011), h. 1079.

Lakessi. Peneliti nantinya akan melihat bagaimana proses-proses transaksi yang terjadi antara penjual dan pembeli di pasar Sental Lakessi Kota Pareapre.

D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir adalah teori dasar yang digunakan dalam menyelesaikan masalah penelitian, dan teori yang digunakan adalah teori Konsep Penetapan Harga menurut pemikiran Ibnu Khaldun dan Faktor-faktor Penetapan Harga, Berdasarkan uraian kerangka di bawah menjelaskan bahwa, konsep penetapan harga menurut Ibnu Khaldun adalah permintaan dan penawaran, sedangkan faktor-faktor penetapan harga menurut Ibnu Khaldun adalah orientasi demand (permintaan), orientasi biaya, dan orientasi persaingan. Jadi apabila permintaan meningkat, maka harga pun akan meningkat. Sebaliknya apabila permintaan menurun, maka harga pun akan menurun.





BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian berisi uraian tentang pendekatan penelitian yang dipilih, yaitu pendekatan penelitian kualitatif. Jenis penelitian dapat dikelompokkan pada penelitian pustaka (library research), penelitian lapangan (field research), penelitian tokoh, studi kasus, fenomologi, fenomenografi, etnografi, studi biografi, atau studi sejarah serta kombinasi dari beberapa strategi tersebut. Analisis wacana dan penelitian tindakan kelas atau jenis lainnya.³⁴

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis berlokasi di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

2. Waktu Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan oleh penulis selang waktu yang digunakan di dalam menyusun penelitian kurang lebih 2 bulan.

C. Fokus Penelitian

Berdasarkan masalah yang diangkat penulis maka fokus penelitiannya adalah untuk mengetahui Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun.

³⁴Tim Penyusun, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Infimormasi*, 2020.h. 23.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber-sumber data dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu : a) Data primer, yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan b) sumber data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.³⁵ Penelitian diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan dengan para pedagang Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

E. Teknik Pengumpulan & Pengolahan Data

Berdasarkan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data untuk mengumpulkan data yang diperlukan. Adapun teknik pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis menurut Arikunto. Menurut Kartono pengertian *observasi* ialah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan pengamatan dan pencatatan.³⁶

2. Wawancara / interview

Wawancara pada penelitian kualitatif sedikit perbedaan dibandingkan dengan wawancara lainnya, seperti wawancara pada penerimaan pegawai baru atau penerimaan mahasiswa baru. Wawancara pada penelitian kualitatif merupakan

³⁵ Tim Penyusun, Institut Agama Islam Negeri(IAIN) Parepare, “*Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi*”, (Parepare: IAIN press, 2020).h. 24.

³⁶ Imam Gunawan, “*Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*”, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015), h.143 .

pembicaraan yang mempunyai tujuan dan didahului beberapa pertanyaan informal. Wawancara penelitian lebih dari sekedar percakapan dan berkisar dari informal ke formal. Walaupun semua percakapan mempunyai aturan tertentu atau kendali oleh satu atau informan lainnya, aturan pada wawancara lebih ketat. Tidak seperti pada percakapan biasa, wawancara penelitian ditujukan untuk mendapatkan informasi dari satu sisi sehingga hubungan asimetris harus tampak. Peneliti cenderung mengarahkan wawancara pada penemuan perasaan, persepsi, dan pemikiran informan.³⁷ Dalam melakukan pengumpulan data peneliti akan melakukan wawancara dengan para pedagang Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi di Kota Parepare.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang menurut Sugiyono. Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Hasil penelitian akan lebih dapat dipercaya jika didukung oleh dokumen. Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber noninsani.³⁸

F. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi:

³⁷Imam Gunawan, “*Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*”, h. 160.

³⁸Imam Gunawan, “*Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*”, h.176.

1. Uji Credibility

Derajat kepercayaan atau *credibility* dalam penelitian kualitatif adalah istilah validitas yang berarti bahwa instrumen yang dipergunakan dan hasil pengukuran yang dilakukan menggambarkan keadaan yang sebenarnya.

2. Uji Transferability

Penelitian kualitatif tidak dikenal validitas eksternal tetapi menggunakan istilah atau konsep keteralihan atau transferabilitas keteralihan berarti bahwa hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan pada situasi lain yang memiliki karakteristik dan konteks yang relatif sama.

3. Uji Dependability

Penelitian kualitatif dikenal sebagai istilah *reabilitas* yang menunjukkan konsistensi hasil penelitian meskipun penelitian itu dilakukan berulang kali.

4. Uji Dependability

Penelitian kualitatif dikenal pengujian *dependabilitas* yang dilakukan dengan mengadakan audit terhadap keseluruhan proses penelitian mulai dari menentukan masalah, menentukan sumber data, pengambilan atau pembangkitan data, melakukan analisis data, memeriksa keabsahan data, dan membuat kesimpulan.³⁹

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kaidah penelitian yang wajib dilakukan oleh semua peneliti karena sebuah penelitian tanpa analisis hanya akan menjadi data mentah yang tidak mempunyai arti. Dengan analisis, data bisa diolah dan bisa disimpulkan pada

³⁹Helaluddin & Hengki Wijaya, “ *Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik*,”(Sekolah Theologi Ekonomi Jaffar, 2019), h.132.

akhirnya kesimpulan itulah yang menjadi cikal-bakal ilmu pengetahuan baru yang merupakan perkembangan dari ilmu-ilmu sebelumnya.⁴⁰

1. Reduksi Data

Menurut Miles & Huberman, reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan final dapat ditarik dan diverifikasi “ Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan menurut Miles & Huberman.⁴¹

2. Penyajian Data

Penyajian data dimaksudkan untuk menemukan pola-pola yang bermakna serta memberikan kemungkinan adanya penarikan simpulan serta memberikan tindakan menurut Miles & Huberman. Alur penting yang kedua dan kegiatan analisis adalah penyajian data. Membatasi suatu “**Penyajian**” sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.⁴²

3. Kesimpulan dan Verifikasi

Kegiatan analisis ketiga yang penting adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Dari permulaan pengumpulan seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat, dan proposisi.⁴³

⁴⁰ Albi Anggito & Johan Setiawan, “*Metedologi Penelitian Kualitatif*”, (Sukabumi: CV Jejak, 2018),h. 235.

⁴¹Albi Anggito & Johan Setiawan, “*Metedologi Penelitian Kualitatif*”,h. 243.

⁴²Albi Anggito & Johan Setiawan, “*Metedologi Penelitian Kualitatif*”,h. 248.

⁴³Albi Anggito & Johan Setiawan, “*Metedologi Penelitian Kualitatif*”, h.249.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. **Proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.**

Lokasi pada penelitian ini adalah di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare. Pasar ini merupakan salah satu pasar tradisional yang paling besar, lengkap dan berada di pusat Kota Parepare. Para pedagang atau penjual yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu pedagang dalam kategori pedagang pada sembilan bahan pokok atau sembako yang berjualan. Diantaranya menjual barang campuran kebutuhan sehari-hari (gula, garam, minyak, telur, susu, beras, kacang-kacangan, dll), pedagang buah-buahan, rempah, ikan, ayam, dan pedagang sayuran.

Berdasarkan proses penetapan harga suatu barang harus memperhatikan penawaran dan Permintaan dimana:

1. Penawaran

Proses penetapan harga salah satunya dilihat dari Penawaran produsen / penjual di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan diperoleh bahwa proses penetapan harga tidak ditentukan oleh pemerintah melainkan oleh masing-masing pihak penjual Sembilan bahan pokok. Semakin tinggi harga semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan, sebaliknya semakin rendah harga maka semakin rendah atau sedikit pula jumlah barang yang ditawarkan dalam hal ini adalah Sembilan bahan pokok. Pada saat harga produksi naik dan melonjak tinggi maka para penjual Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi tetap berjualan dan tetap melakukan transaksi jual beli dengan menyesuaikan modal yang ada dikarenakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi dan produk atau sembako

yang harus cepat dijual atau di habiskan dikarenakan akan busuk jika terlalu lama tinggal. Dalam hal ini para pedagang menggunakan metode mark-up pricing untuk mengetahui dan menetapkan harga produk yang akan dijual kepada konsumen. Metode ini digunakan oleh pada pedagang sembako yang dimana mereka membeli produk dan menjual kembali produk tersebut setelah terlebih dahulu ditambahkan biaya-biaya. Dengan menggunakan Rumus :

- Mark Up produk .

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli Produk} + \text{Mark Up.}$$

Proses awal dari penetapan harga jual produk (sembako) di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare dilihat dari :

- a. Modal awal atau harga beli produk. Maksudnya adalah para pedagang sembako melihat harga dari produk yang didapatkan atau dibelinya dari distributor/supplier, dan juga proses pengambilan produk tersebut dengan menggunakan sistem cash ataupun kredit.
- b. Biaya Transportasi. Yang dimaksud disini terbagi menjadi 2 (dua): Pertama, biaya transportasi barang yang artinya produk yang di beli didatangkan dari luar Kota Parepare. Seperti dari Sengkang, Pinrang, Enrekang, Makassar dll. Sedangkan biaya transportasi yang Kedua, adalah biaya transportasi untuk penjual yang kebanyakan berasal dari luar Kota Parepare seperti dari Barru, Bojo 2, Soppeng, Pinrang, Lapakaka, Sidrap dll. Para pedagang yang berjualan di pasar Sentral Lakessi kebanyakan berasal dari luar daerah Kota Parepare dan pulang balik (pp) untuk berjualan di pasar Sentral Lakessi.
- c. Biaya-biaya lainnya. Seperti biaya stand, biaya tenaga kerja (pengangkat barang), dll.

Seperti yang dikatakan oleh Kania penjual beras, modal awal atau harga beli produk 1 karung besar beras 50kg/62 Liter. Beliau menggunakan rumus Mark-up Pricing untuk menetapkan harga jual berasnya perliter. Dimana Rumus Mark-Up :

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli Produk} + \text{Mark-up (Tambahan/keuntungan)} &= \text{Harga Jual Produk} \\ - \text{Rp. 434.000.-/(Kg)+ Rp. 62.000.-} &= \text{Rp. 496.000.-/50kG} \\ - \text{Rp. 7.000.-/(Liter)+ Rp. 1.000.-} &= \text{Rp. 8.000.-/Liter} \end{aligned}$$

Dari penjelasan di atas Kania membeli beras seharga Rp. 434.000.-/50kg dengan menambahkan biaya Rp. 62.000.- (Biaya pengangkat beras atau tenaga kerja, dan biaya tambahan dll). Kemudian setelah ditambahkan dihasilkan Rp. 496.000.- inilah yang dijadikan harga beras per 50kg. Sedangkan harga awal pembelian beras perliternya adalah Rp. 7000.- kemudian ditambahkan biaya-biaya untuk keuntungan Rp. 1.000.- jadi harga untuk beras perliternya yang akan dijual kepada konsumen adalah Rp. 8000.-.

Metode mark-up pricing juga diterapkan oleh Hj. Sahaenati penjual campuran untuk menetapkan harga jual gula pasir perliternya. Dimana, modal awal atau harga beli produk gula pasir 25kg /29 Liter. Dengan Rumus Mark-Up:

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli Produk} + \text{Mark-up (Tambahan/keuntungan)} &= \text{Harga Jual Produk} \\ - \text{Rp. 312.500.-/(Kg) + 5\%} &= \text{Rp. 328.100.-/25kG} \\ - \text{Rp. 10.700.-/(Liter)+ Rp. 600.-} &= \text{Rp. 11.300.-/Liter} \end{aligned}$$

Dari penjelasan di atas Hj. Sahaenati penjual campuran membeli gula pasir seharga Rp. 312.500.-/25kg dengan menambahkan keuntungan sebesar 5% dan dihasilkan harga gula pasir per 25kg atau 29 liter adalah Rp. 328.100.-. Sedangkan harga awal atau modal awal pembelian gula pasir perliternya adalah Rp. 10.700.- kemudian ditambahkan keuntungan Rp. 600.- jadi harga untuk beras perliternya yang akan dijual kepada konsumen adalah Rp. 11.300.- perliternya.

Proses penetapan harga pada sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi ditetapkan oleh masing-masing pedagang yang berjualan, sedangkan Dinas

Perdagangan Kota Parepare tidak ada intervensi untuk menetapkan harga, hanya saja bertugas untuk mengontrol dan mengawasi penetapan harga agar tidak terjadi inflasi ataupun deflasi. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan sekretaris Dinas Perdagangan bapak Prasetyo Catur, K, SH, M.Si, beliau mengatakan bahwa :

“Penetapan harga yang terjadi di pasar Sentral Lakessi dikontrol oleh tim pengendalian inflasi di level daerah (TPID) untuk mengontrol dan mengendalikan harga, TPID mengontrol harga di pasar yang ada di kota Parepare salah satunya pasar Sentral Lakessi tiap harinya, untuk mengetahui ada tidaknya kenaikan atau penurunan harga yang terjadi, pedagang pada sembilan bahan pokok merupakan pelaku artinya pedagang hanya menjalankan dan melaksanakan tim pengendali inflasi di level daerah (TPID) yang mengawasi kondisi kestabilan harga sehingga tidak terjadi inflasi.”⁴⁴

Hal ini dikatakan dan diperkuat pula oleh bapak Adi Zulkifli, SH. selaku Kepala Bidang Perdagangan, sebagai berikut:

“Dinas Perdagangan kota Parepare bertugas untuk mengawasi dan mengontrol harga-harga yang ditetapkan di pasar oleh pedagang, Dinas Perdagangan tidak ada intervensi dalam hal penetapan harga untuk sembako, jadi pada dasarnya yang mengatur harga dan menetapkan harga di pasar adalah para pedagang yang berjualan. Tugas Dinas Perdagangan hanya mengawasi melalui TPID atau tim pengendali inflasi di level daerah agar harga-harga di pasaran tidak melonjak naik ataupun turun yang bisa merusak harga pasar.”⁴⁵

Berdasarkan pernyataan dari bapak Prasetyo Catur, K, SH, M.Si dan bapak Adi Zulkifli, SH, selaku sekretaris dan kepala bidang perdagangan Dinas Perdagangan Kota Parepare, peneliti menyimpulkan bahwa penetapan harga yang terjadi di pasar Sentral Lakessi telah ditetapkan oleh masing-masing pedagang yang berjualan di pasar, dimana dikontrol dan dikendalikan oleh tim pengendalian inflasi di level daerah (TPID) setiap harinya, sedangkan para pedagang sembilan bahan pokok yang ada di pasar Sentral Lakessi merupakan pelaku yang artinya mereka hanya melaksanakan dan menjalankan.

⁴⁴Prasetyo Catur, K, SH, M.Si, Sekretaris Dinas Perdagangan Kota Parepare, wawancara di Kantor Dinas Perdagangan Kota Parepare, 7 Oktober 2021.

⁴⁵Adi Zulkifli, SH, Kepala Bidang Perdagangan Dinas Perdagangan Kota Parepare, wawancara di Kantor Dinas Perdagangan Kota Parepare, 03November 2021.

Selain bapak Prasetyo Catur, K, SH, M.Si, dan bapak Adi Zulkifli, SH, pedagang sembako yang ada di pasar Sentral Lakessi kota Parepare yaitu Kania penjual beras mengatakan bahwa :

“Dalam proses penetapan harga, saya menentukan harga dari supplier, berdasarkan modal awal harga beras, kemudian biaya pengangkat beras atau tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik dll, semua itu di perhitungkan dibagi-bagi dan ditetapkan harga satu liter beras adalah Rp. 8.000.-, pengambilan stock beras saya dapatkan dari parepare dan sistem beras yang saya ambil dari supplier atau pemasok ada dua, bisa cash atau ambil beras langsung bayar dan kredit (cicilan). Jadi saya mengambil keuntungan dari penjualan beras satu karung besar beras bisa sampai Rp. 80.000.- sedangkan keuntungan beras perliternya hanya seribu rupiah,”⁴⁶

Berdasarkan pernyataan dari Kania salah satu penjual beras yang ada di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, peneliti menyimpulkan bahwa proses penetapan harga beras berdasarkan pada harga yang diberikan oleh supplier yang ada di Kota Parepare, selain itu juga berdasarkan biaya tenaga kerja yaitu pengangkat beras, dan biaya overhead pabrik.

Berdasarkan hasil dari wawancara peneliti dengan Ibu Kartini penjual Buah-buahan di pasar Sentral Lakessi, beliau mengatakan bahwa :

“Untuk proses penetapan harga, saya melihat dari modal awal untuk membeli buah dan transportasi saja karena buah ini didatangkan dari Enrekang jadi ada biaya-biaya tambahannya. Tidak ada hal lain lagi yang dijadikan patokan dalam menetapkan harga.”⁴⁷

Hal ini dikatakan pula oleh informan Hj. Sahaenati selaku pedagang campuran, beliau mengatakan bahwa:

“Penetapan harga jual produk saya tergantung dari modal awal, saya tidak terpengaruh pada harga pesaing yang jauh lebih murah semua sudah ketetapan dari yang di Atas, keuntungan yang saya dapatkan dari penjualan campuran 0,5%, saya mengambil barang dari berbagai daerah ada dari parepare dan ada juga dari makassar itu melalui kanvas. Jadi sistem pengambilan barang jualan saya berbeda-beda ada barang saya yang langsung bayar atau cash ada juga sistem cicilan dimana saya mengambil barang kemudian dibayar setengah

⁴⁶Kania, Penjual Beras, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 7 Oktober 2021.

⁴⁷Kartini, Penjual Buah, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 22 Oktober 2021.

atau sesuai kesepakatan kedua pihak.”⁴⁸

Berdasarkan pernyataan dari ibu Kartini penjual buah-buahan dan Hj. Sahaenati salah satu pedagang campuran, peneliti menyimpulkan bahwa penetapan harga jual produk didasari dari modal awal, jadi penetapan harga jualnya tergantung dari modal produknya dan tidak terpengaruh oleh harga pesain.

Selain pernyataan dari Ibu Hj. Sahaenati, hal ini juga diungkapkan oleh Hj. Hadrah, pedagang Campuran mengatakan bahwa :

“Saya menetapkan harga jual barang saya berdasarkan harga pokok atau modal, sudah ada ketetapannya. contohnya minyak, saya hanya untung 500 rupiah”per 1 kemasan minyak, sedangkan terigu saya hanya untung 300 rupiah per satu kilonya. Menurut saya lebih baik harganya saya naikkan 500 rupiah tetapi timbangan dan literan barang saya pas tidak kurang, dari pada saya mengurangi timbangan dari terigu dan menurunkan harganya. Menurut saya kejujuran dalam bertransaksi amat sangat penting.”⁴⁹

Berdasarkan pernyataan dari Hj. Hadrah salah satu pedagang campuran, peneliti menyimpulkan bahwa proses penetapan harga jual barang campuran berdasarkan modal atau harga pokok dan sudah ada ketetapannya,.

Selain Hj. Hadrah, hal ini juga diungkapkan oleh penjual rempah yaitu Sures mengatakan bahwa :

“Saya berjualan disini mulai pukul 6 pagi sampai pukul 5 sore, penetapan harga jual produk saya tergantung dari modal dan tidak boleh mengambil untung terlalu banyak, untuk menyesuaikan pesaing yang berjualan sama dengan produk yang saya jual, saya biasa ikut juga untuk menurunkan harga jual setidaknya saya mendapatkan keuntungan walaupun sedikit, biasanya untuk keuntungan perkilonya paling tinggi saya untung Rp.3.000, pengambilan produk atau barang yang saya jual biasanya dari Makassar dan Enrekang sistemnya itu tiap minggu ada bos yang datang untuk menagih jadi hampir semua yang berjualan rempah disini pasar bagian tengah ambil barangnya sama bos melalui system kepercayaan.”⁵⁰

⁴⁸Hj.Sahaenati, Pedagang Campuran, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 8 Oktober 2021.

⁴⁹Hj.Hadrah, Pedagang Campuran, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 9 Oktober 2021.

⁵⁰Sures, Penjual Rempah, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 9 Oktober 2021.

Berdasarkan pernyataan dari Sures salah satu penjual rempah di pasar Sentral Lakessi kota Parepare mengatakan bahwa proses penetapan harga yang diterapkan dilihat dari modal, juga tidak membenarkan mengambil keuntungan secara berlebihan system pengambilan barang atau produk melalui system kepercayaan dimana setiap minggunya akan ada bos yang datang untuk menagih, sedangkan barang atau produk yang di jual di pasar Sentral Lakessi di ambil dari Kota Makassar dan Enrekang.

Tabel 4.1. Data Proses Penetapan Harga pada Sembilan bahan pokok di Pasar Sentral Lakessi menggunakan metode Mark-Up Pricing.

No	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Proses Penetapan Harga Sembako Menggunakan Rumus Markup Pricing
1.	Kania	Penjual Beras (Merk Mawar)	1 karung Besar Beras 50Kg = 62 Liter Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 434.000.- + Rp. 62.000.- = Rp. 496.000.-/50kG - Rp. 7.000.- + Rp. 1.000.- = Rp. 8.000.-/Ltr Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 1.000.-
2.	Sarpiah	Penjual Beras (Merk. Kepala Slyp Super)	1 karung Besar Beras 50Kg = 60 Liter Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 590.000.- + Rp. 100.000.- = Rp. 690.000.-/50kG - Rp. 9.800.- + Rp. 1.700.- = Rp. 11.500.-/Ltr Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 1.700.-
3.	Hj. Sahaenati	Penjual Campuran (Tidak Bermerk)	Gula Pasir 25 Kg = 29 Liter Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 312.500.- + 5% = Rp. 328.125.-/25kG - Rp. 10.700.- + Rp. 600.- = Rp. 11.300.-/Ltr Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 600.-
4.	H. Aziz Ladong	Penjual Campuran (Merk. Fortune)	Minyak Kemasan Merk. Fortune Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 17.000.- + Rp. 2.000.- = Rp. 19.000.-/Ltr Jadi, keuntungan yang diperoleh perkemasan 2.000.-

5.	Muh. Arsyad	Penjual Campuran (Merk. Kompas)	<p>Tepung Terigu Merk Kompas Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 9.000.- + Rp. 2.000.- = Rp. 11.000.-/Ltr</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 2.000.-</p>
6.	Mariani	Penjual Campuran (Minyak Bimoli)	<p>Minyak Kemasan Merk. Bimoli Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 18.500.- + Rp. 2.000.- = Rp. 20.500.-/Ltr</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 2.000.-</p> <p>Tepung Terigu Sak 25Kg Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 218.900.- + Rp. 73.600.- = Rp. 292.500.-/25kG - Rp. 8.700.- + Rp. 3.000.- = Rp. 11.700.-/Ltr</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 3.000.-</p>
7.	Hj. Hadrah	Penjual Campuran (Minyak Fitri)	<p>Minyak Kemasan Merk. Fitri Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 17.000.- + Rp. 500.- = Rp. 17.500.-/Ltr</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 500.-</p> <p>Tepung Terigu Merk Kompas - Rp. 10.700.- + Rp. 300.- = Rp. 11.000.-/ltr</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh perliter hanya 3.000.-</p>
8.	Sures	Penjual Rempah	<p>Bawang Putih Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 27.000.- + Rp. 3.000.- = Rp. 30.000.-/Kg - Rp. 2.700.- + Rp. 300.- = Rp. 3.000.-/Bonggol</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh 300.-/ 1 Bonggol</p>
9.	Ani	Penjual Sayur	<p>Sayur Sawi dan kangkung, Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 3.000.- + Rp. 2.000.- = Rp. 5.000.-/Ikut</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh 5.000.-/1 ikat</p>
10.	Wahab	Penjual Jagung	<p>Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 8.000.- + Rp. 2.000.- = Rp. 10.000.-/3 Biji - Rp. 3.000.- + Rp. 2.000.- = Rp. 5.000.-/Biji</p> <p>Jadi, keuntungan yang diperoleh hanya 2.000.-</p>

11.	Ana	Penjual Telur	Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 20.400.- + Rp. 5.000.- = Rp. 25.400.-/Rak - Rp. 680.- + Rp. 168.- = Rp. 848.-/Butir Jadi, keuntungan yang diperoleh hanya 168.- perbutir
12.	Pia	Penjual Telur Ayam Kampung	Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 70.000.- + Rp. 3.000.- = Rp. 73.000.-/Rak - Rp. 2.300.- + Rp. 200.- = Rp. 2.500.-/Butir Jadi, keuntungan yang diperoleh hanya 200.- perbutir
13.	khadijah	Penjual Buah-buahan (Apel)	Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) - Rp. 23.000.- + Rp. 2.000.- = Rp. 25.000.-/Kg - Rp. 4.000.- + Rp.3.000.- = Rp.7.000.-/Butir Jadi, keuntungan diperoleh hanya 3.000.- perbuah
14.	Hj. Ani	Penjual Ayam	Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) -Rp.20.000.- + Rp.15.000.- = Rp.35.000.-/Ekor Kecil -Rp.50.000.- + Rp.20.000.- = Rp.70.000.-/Ekor Jumbo Jadi, keuntungan diperoleh hanya 15.000-20.000.-
15.	Sapri	Penjual Ikan (Bandeng/ Bolu)	Rumus Mark-Up : (HBP + Markup = HJP) -Rp.40.000.- + Rp.15.000.- = Rp. 55.000.-/Kg(Standar) -Rp. 10.000.- + Rp. 5.000.- = Rp. 15.000.-/Ekor Jadi, keuntungan diperoleh hanya 5.000-15.000.-

Sumber Data : Primer (Observasi, Wawancara Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 2021)

Tabel diatas merupakan data proses penetapan harga pada sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi ditetapkan oleh masing-masing pedagang yang berjualan, sehingga keuntungan yang diperoleh setiap pedagang sembako berbeda-beda.

2. Permintaan

Proses penetapan harga di pasar Sentral Lakessi dilihat dari Permintaan Konsumen / Pembeli di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare. Dimana ketika permintaan di pasar naik, maka harga barang pun akan ikut naik. Tetapi, jika permintaan turun, maka harga pun akan ikut turun. Berdasarkan hasil penelitian di

lapangan diperoleh bahwa proses penetapan harga tidak ditentukan oleh pemerintah melainkan oleh masing-masing pihak penjual Sembilan bahan pokok.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan informan Sarpiah selaku penjual beras, sebagai berikut:

“Proses penetapan harga yang saya tetapkan pada harga beras saya berdasarkan dari modal awal, biaya-biaya lainnya dan saya juga melihat dari permintaan konsumen karna banyak konsumen juga yang ambil beras kemudian di jual kembali, jadi saya juga sebagai distributor/supplier dan menjual beras literan. saya juga biasa melihat atau menetapkan harga jual beras saya berdasarkan harga jual yang ditetapkan pesaing, selama saya biasa mendapatkan keuntungan walaupun sedikit saya biasa menyesuaikan harga jual pesaing.”⁵¹

Sebagaimana di ungkapkan juga oleh salah informan, yaitu Candra penjual rempah dalam keterangan hasil wawancara mengantakan bahwa:

“Salah satu faktor yang mempengaruhi penetapan harga dalam produk yang saya jual biasanya dari permintaan konsumen, dimana ketika ada permintaan dari konsumen ingin satu produk maka saya akan memenuhi hal tersebut dengan cara mencarikan di tempat teman saya atau saya akan menyediakan produk yang di inginkan konsumen. Dan saya juga akan memberitahukan kepada konsumen bahwa produk saya harganya memang sedikit lebih mahal tetapi kualitasnya bagus dan terjamin. Faktor penetapan harga juga dilihat dari musim, apabila musim hujan atau menjelang hari-hari raya maka harga akan melonjak naik.”⁵²

Berdasarkan pernyataan dari Sarpiah salah satu penjual beras dan Candra penjual rempah yang ada di pasar Sentral Lakessi kota Parepare, peneliti menyimpulkan bahwa proses penetapan harga beras berdasarkan dari modal awal, biaya-biaya lainnya dan juga berdasarkan dari permintaan konsumen. Informan tidak hanya sebagai penjual beras literan tetapi juga sebagai distributor/supplier di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

⁵¹Sarpiah, Penjual Beras, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 8 Oktober 2021.

⁵²Candra, Penjual Rempah, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 12 Oktober 2021.

Tabel 4.2. Daftar harga sembako di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare bulan Oktober 2021

No	Nama Barang Kebutuhan Pokok	Harga	Keterangan
1	Beras	Rp. 11.500	
2	Gula Pasir (Kristal Putih Curah)	Rp. 13.000	
4	Minyak Goreng (Tanpa Merek/Sputnik)	Rp. 17.000	
5	Tepung Terigu (Kompas)	Rp. 11.000	
6	Daging Sapi (Sandung Lamur)	Rp. 120.000	
7	Daging Ayam (Broiler)	Rp. 29.000	
8	Telur (Ayam Ras)	Rp. 20.400	
9	Cabe Merah (Besar)	Rp. 15.000	
10	Cabe Rawit (Merah)	Rp. 20.000	
11	Bawang Merah	Rp. 25.000	
12	Bawang Putih (Honan)	Rp. 30.000	
13	Bawang Bombay	Rp. 30.000	
14	Susu Kental Manis (Frisian Flag)	Rp. 10.000	
15	Susu Bubuk (Dancow Full Cream)	Rp. 41.000	
16	Garam Beryodium (Halus)	Rp. 10.000	
17	Kacang Keledai (Import)	Rp. 11.000	
18	Tempe Bungkus	Rp. 10.000	
19	Kacang Tanah	Rp. 25.000	
20	Kacang Hijau	Rp. 17.000	
21	Mie Instan	Rp. 2.500	
22	Ikan Teri Asin	Rp. 90.000	
23	Ikan Segar Kembung	Rp. 40.000	
24	Ketela Pohon	Rp. 5.000	
25	Ikan Segar Bandeng	Rp. 23.000	
26	Ikan Segar Tongkol/Tuna/Cakalang	Rp. 30.000	
	Jagung Pipilan Kuning	Rp. 6.000	

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa harga dari kebutuhan pokok pada bulan Oktober 2021, data diambil dari Dinas Perdagangan Kora Parepare, dimana data harga dari kebutuhan pokok diambil oleh dan diawasi serta dikontrol oleh Tim Pengendali Inflasi di Level Daerah (TPID).

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti peroleh dilapangan yang telah dipaparkan dan dijelaskan berkaitan dengan pedagang di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare mengenai proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare. Maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa, pedagang Sembilan bahan pokok atau sembako yang berjualan di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare mengenai proses penetapan harganya ditentukan oleh masing-masing pihak penjual dilihat dari penawaran dan permintaan konsumen, dalam hal ini di lihat dari modal awal produk, transportasi karena ternyata banyak pedagang yang berjualan di pasar Sentral Lakessi berasal dari luar daerah dan juga biaya oprasional seperti, biaya tenaga kerja, sewa tempat, perbaikan serta pajak dengan menggunakan metode/rumus Mark-Up-Pricing untuk menentukan harga produknya / sembako.

B. Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga pada Sembilan bahan pokok atau sembako. Yang di maksud peneliti adalah sebagai berikut :

1. Orientasi Demand (Permintaan)

Berdasarkan data dan hasil wawancara peneliti, para pedagang sembako yang berjualan di pasar Sentral Lakessi mengatakan ada beberapa faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga jual produknya, salah satunya Orientasi Demand (Permintaan).

Penetapan harga ini didasarkan pada faktor permintaan konsumen atau pembeli di pasar Sentral Lakessi, yaitu dengan melihat perubahan konsumen memilih produk (sembako) dan harga yang berbeda, kemudian dipilih harga yang sesuai

dengan tingkat pembelian yang ingin dicapai oleh pedagang. Para pedagang juga melihat dari musim puncak dan musim normal. Misalnya, mereka menetapkan harga tinggi selama musim puncak dan mengurangnya selama musim normal juga melihat dari kondisi pasokan pasar.

Pedagang menaikkan harga produknya ketika memasuki musim hujan, berdasarkan hasil wawancara para pedagang sembako menaikkan harga produknya semisal penjual telur dan cabai. Dimana pada musim normal harga telur yang tadinya Rp. 20.000 – Rp. 21.000,-, naik hingga Rp. 24.000 – Rp. 25.000.- per rak ketika musim hujan. Kemudian harga cabai yang tadinya Rp. 30.000 – Rp. 35.000.- per kilogram naik menjadi Rp. 55.000 – Rp. 60. 0000.- per kilogram. Kenaikan dua komoditas tersebut lantaran kondisi musim hujan.

Kondisi tersebut dikarenakan memasuki musim hujan yang menyebabkan sayuran, buah-buahan, rempah, dll. Beberapa yang gagal panen, ada serangan hama, dan kualitas produk tersebut kurang bagus dikarenakan ada yang panen tetapi tidak kering baik mengakibatkan banyak kandungan airnya dan lebih cepat membusuk. Hal ini juga mempengaruhi kondisi pasokan pasar, dimana karena musim hujan banyak produk atau sembako yang gagal panen atau rusak, mengakibatkan pemasokan atau stok produk (sembako) para penjual berkurang sehingga membuat harga menjadi semakin tinggi. Kenaikan harga pada sembako juga meningkat dikarenakan menjelang hari-hari raya, baik memasuki bulan Ramadhan, hari raya Idul Adha , hari raya Idul Fitri, hari raya Natal juga Tahun baru.

Terdapat dua aspek psikologis konsumen yang terkait pada faktor orientasi permintaan yang mempengaruhi penetapan harga :

- a. Penetapan harga berdasarkan anggapan asosiasi harga dan mutu.

Pada penetapan harga ini pemahaman konsumen adalah harga tinggi berkonotasi kualitas baik, sedangkan harga rendah berkonotasi kualitas buruk.

- b. Penetapan harga gengsi.

Untuk penetapan harga gengsi konsumen beranggapan bahwa membeli dengan harga rendah berarti kualitasnya tidak bagus dan status konsumen juga ikut rendah. Konsumen akan lebih senang menikmati produk dengan harga tinggi.

Sebagaimana diungkapkan oleh salah seorang informan, yaitu Candra penjual rempah dalam keterangan hasil wawancara mengantakan bahwa:

“Salah satu faktor yang mempengaruhi penetapan harga dalam produk yang saya jual biasanya dari permintaan konsumen, dimana ketika ada permintaan dari konsumen ingin satu produk maka saya akan memenuhi hal tersebut dengan cara mencarikan di tempat teman saya atau saya akan menyediakan produk yang di inginkan konsumen. Dan saya juga akan memberitahukan kepada konsumen bahwa produk saya harganya memang sedikit lebih mahal tetapi kualitasnya bagus dan terjamin. Faktor penetapan harga juga dilihat dari musim, apabila musim hujan atau menjelang hari-hari raya maka harga akan melonjak naik.”⁵³

Hal senada juga diungkapkan oleh ani selaku penjual telur, dalam wawancaranya dengan peneliti mengatakan bahwa :

“Saya mulai berjualan di pasar Sentral Lakessi sudah dari tahun 2019, kalau bahas mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga banyak sekali, salah satunya dari permintaan konsumen di pasar, Jadi faktor yang paling mempengaruhi sebenarnya dari modal, yang kedua tidak kalah pentingnya yaitu permintaan dari konsumen sendiri, Karena konsumen atau pembeli di pasar rata-rata akan membeli barang yang murah meskipun hanya beda Rp 200.- - Rp 500.- saja, sebaliknya ada juga konsumen yang membeli produk dengan harga yang sedikit lebih tinggi dengan asumsi bahwa produk tersebut terjamin kualitasnya. Jadi kita sebagai penjual harus pintar-pintar, saya juga melihat dari musim, ketika musim hujan dan hari-hari besar maka

⁵³Candra, Penjual Rempah, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 12 Oktober 2021.

harga akan melonjak naik .”⁵⁴

Berdasarkan dari penjelasan kedua informan di atas penulis menyimpulkan bahwa faktor orientasi permintaan (demand) sangatlah penting dan sangat mempengaruhi proses penetapan harga produknya (sembako).

2. Orientasi Biaya

Orientasi biaya salah satu faktor yang paling mempengaruhi penetapan harga sembako di pasar Sentral Lakessi yaitu dengan menggunakan Markup Pricing. Para pedagang yang berjualan sembako di pasar Sentral Lakessi menetapkan harga dengan cara menambah biaya pokok produk / modal awal dengan semua biaya operasional, dan besaran keuntungan yang diinginkan.

Berdasarkan data dan hasil wawancara peneliti, para pedagang sembako yang berjualan di pasar Sentral Lakessi mengatakan Proses awal dari penetapan harga jual produk (sembako) di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare dilihat dari :

- a. Modal awal atau harga beli produk. Maksudnya adalah para pedagang sembako melihat harga dari produk yang didapatkan atau dibelinya dari distributor/supplier. Dan juga Proses pengambilan produk tersebut dengan menggunakan sistem cash ataupun kredit.
- b. Biaya Transportasi. Yang dimaksud disini terbagi menjadi 2 (dua): Pertama, biaya transportasi barang yang artinya produk yang di beli didatangkan dari luar Kota Parepare. Seperti dari Sengkang, Pinrang, Enrekang, Makassar dll. Sedangkan biaya transportasi yang Kedua, adalah biaya transportasi untuk penjual yang kebanyakan berasal dari luar Kota Parepare seperti dari Barru, Bojo 2, Soppeng, Pinrang, Lapakaka, Sidrap

⁵⁴Ani, Penjual Telur, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 13Oktober 2021.

dll. Para pedagang yang berjualan di pasar Sentral Lakessi kebanyakan berasal dari luar daerah Kota Parepare dan pulang balik (pp) untuk berjualan di Pasar Sentral Lakessi.

- c. Biaya-biaya lainnya. Seperti biaya stand, biaya tenaga kerja (pengangkat barang), dll.

Sebagaimana diungkapkan oleh Ani selaku penjual sayur, dalam wawancaranya dengan peneliti mengatakan bahwa :

“Saya menjual di pasar Sentral Lakessi sejak tahun 2014, buka mulai pukul 5 subuh sampai menjelang magrib, saya menjual dilandaskan dengan kejujuran meskipun hanya berjualan sayur yang keuntungannya tidak seberapa, karna ketika tidak jujur tidak ada distributor yang ingin memberikan sayuran kepada saya untuk dijual, system yang diterapkan adalah system kepercayaan dimana saya mengambil barang dari distributor langsung dan tidak langsung di bayar tetapi dilihat dari apakah sayur yang saya jual laku semua atau tidak, jika sayur tersebut laku semua maka keesokan harinya langsung saya bayar tetapi jika sayuran tidak laku maka yang di bayar hanya sebagian. Tergantung seberapa yang laku. Sedangkan cara saya untuk menetapkan harga dilihat dari harga pokok yang diberikan oleh distributor atau modal awal, semisal saya dikasih harga Rp. 3.000.- maka saya akan menjualnya dengan harga Rp. 5.000.-, keuntungan yang saya dapatkan hanya Rp. 1.000 - 2.000.- diluar dari biaya becak, sewa pasar (lele pasar) dll, dalam menentukan harga saya melihat dari faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga sayur saya, dimana dilihat dari biaya-biaya yang saya katakana tadi.”⁵⁵

Hal senada juga diungkapkan oleh Wahab selaku penjual jagung, dalam wawancaranya dengan peneliti mengatakan bahwa :

“Saya berjualan mulai pukul 7 pagi sampai jam 2 siang, kalau di tanyak soal faktor yang mempengaruhi penetapan harga, sebenarnya dari biaya-biaya seperti biaya transportasi, modal awal pembelian jagung dan biaya-biaya tambahan lainnya, terkadang saya bingung untuk menetapkan harga jual jagung karena harga jagung itu tidak menetap, kadang-kadang datang dengan harga yang mahal kadang juga murah, jadi ketika harga jagung mahal saya juga ikut jual dengan harga mahal dan begitupula apabila harganya murah saya juga akan menjual dengan harga demikian. Karena saya hanya mengambil barang dari orang lain bukan saya yang punya kebun, jadi saya hanya menjual jagung yang saya ambil dari Sengkang, Sidrap, ataupun

⁵⁵Ani, Penjual Sayur, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 10 Oktober 2021.

Enrekang.⁵⁶

Berdasarkan pernyataan dari Ani dan Wahab selaku penjual sayuran dan jagung di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare mengatakan bahwa faktor yang mempengaruhi penetapan harga yang dilihat dari orientasi biaya dimana dilihat dari modal awal, transportasi, dan biaya tambahan lainnya, juga tidak membenarkan mengambil keuntungan secara berlebihan.

3. Orientasi Persaingan

Pedagang sembako di pasar Sentral Lakessi dalam menetapkan harga jual produknya (sembako), menerapkan 3 (tiga) faktor yang mempengaruhi seperti faktor Orientasi Demand (Permintaan), Orientasi Biaya dan juga Orientasi Persaingan. Dimana orientasi persaingan merupakan penetapan harga dilakukan para pedagang sembako dengan mengikuti harga yang ditetapkan oleh pesaing (pedagang sembako lainnya). Pedagang tidak akan tergesa-gesa dalam melakukan perubahan harga dan pedagang akan melakukan perubahan harga baru ketika pesaing yang dijadikan patokan mengubah harga barunya.

Berdasarkan data dan hasil wawancara yang peneliti dapatkan dilapangan, Ada beberapa pedagang yang ikut menurunkan dan menjadikan patokan harga pesaing (pedagang sembako lainnya) sebagai harga jual produknya (sembako), dengan melihat dan mempertimbangkan stok dan kualitas serta keuntungan yang akan didapatkan, beberapa pedagang sembako menurunkan harga jual produknya dan berpatokan pada harga jual pedagang sembako yang berjualan di sampingnya dikarenakan beberapa konsumen membandingkan harga dan kualitas produk masing-masing pedagang sembako yang berjualan di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

⁵⁶Wahab, Penjual jagung, wawancara di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 10 Oktober 2021.

Sebagaimana data yang didapatkan peneliti di lapangan, bahwa sebagian besar pedagang sembako yang berjualan di pasar Sentral Lakessi tidak terpengaruh dan menetapkan harga produknya (sembako) tidak berdasarkan orientasi persaingan dimana tidak menjadikan harga produk (sembako) pesaing sebagai patokan dalam menetapkan harga jualnya (sembako). Tetapi dilihat dari permintaan dan biaya biaya yang dikeluarkan. Tetapi ada juga beberapa pedagang yang menjadikan orientasi persaingan sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi penetapan harga jualnya.

Sebagaimana di ungkapkan oleh salah seorang informan, yaitu Candra penjual rempah dalam keterangan hasil wawancara mengatakan bahwa:

“Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga dalam produk yang saya jual biasanya dari permintaan dan biaya-biaya serta persaingan di pasar dll, dimana ketika ada permintaan dari konsumen ingin satu produk maka saya akan memenuhi hal, sedangkan biaya-biaya yang saya maksud di sini merupakan modal atau biaya-biaya lain untuk menetapkan harga dalam produk yang saya jual, sedangkan persaingan maksudnya saya akan melihat harga pesaing atau penjual di sebelah saya untuk dijadikan perbandingan dengan harga jual produk (rempah), saya akan ikut menurunkan harga jual barang saya apabila pesaing menjual produk dengan harga murah, tetapi saya akan melihat juga dan akan mempertimbangkan keuntungan yang saya akan dapatkan. Tetapi apabila tidak memungkinkan untuk menurunkan harga sesuai dengan harga pesaing maka saya akan memberi tahu kepada konsumen bahwa produk saya harganya memang sedikit lebih mahal tetapi kualitasnya bagus dan terjamin.”⁵⁷

Hal senada juga diungkapkan oleh Ani selaku penjual telur, dalam wawancaranya dengan peneliti mengatakan bahwa :

“Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga banyak sekali, salah satunya dari permintaan konsumen dan persaingan di pasar, dan itu diluar dari biaya-biaya maksudnya modal, keuntungan dll. Jadi faktor yang paling mempengaruhi sebenarnya dari modal, yang kedua tidak kalah pentingnya yaitu permintaan dari konsumen sendiri, kalau soal persaingan sebenarnya bisa disesuaikan apabila harga telur yang masuk stok banyak dan kualitasnya dan ukurannya standard harganya bisa saya turunkan atau samakan dengan harga jual pesaing di pasar yang juga berjualan telur, meskipun keuntungan

⁵⁷Candra, Penjual Rempah, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 12 Oktober 2021.

yang akan saya dapatkan tidak banyak, tetapi kalau telur saya yang masuk stok sedikit dan kualitasnya telur yang stock bagus dan besar maka saya akan tetap dengan harga normal. Karena konsumen atau pembeli di pasar rata-rata akan membeli barang yang murah meskipun hanya beda Rp200-Rp500 saja.”⁵⁸

Berdasarkan dari penjelasan kedua informan di atas penulis menyimpulkan bahwa faktor orientasi persaingan juga mempengaruhi penetapan harga jual sembako. Karena informan mengatakan ketiga faktor tersebut sangatlah penting dan sangat mempengaruhi proses penetapan harga produknya.

Disisi lain terdapat beberapa informan yang tidak menjadikan faktor orientasi persaingan sebagai faktor yang dapat mempengaruhi penetapan harga jual produknya, yaitu diungkapkan oleh Erna selaku pedagang rempah dan Muh. Arsyad selaku pedagang campuran, dalam wawancaranya dengan peneliti mengatakan bahwa :

“Kalau berbicara soal faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual produk saya hanya modal awal dan permintaan konsumen saja. Dimana saya akan menentukan harga dengan melihat dari segi modal awal atau harga bahan baku kemudian ditambahkan dengan biaya-biaya lain, serta permintaan konsumen.”⁵⁹

Hal serupa juga diungkapkan oleh Muh. Arsyad selaku pedagang campuran, dalam wawancaranya dengan peneliti mengatakan bahwa :

“Berjualan di sini sudah puluhan tahun dari kakek nenek turun ke mama dan sekarang saya yang melanjutkan jualan ini. Buka dari pukul 6 pagi sampai jam 5 sore biasa sampai magrib juga. Menurut saya faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga itu dari modal tentunya dilihat juga barang tersebut diambil cash atau kredit dari pusat karena itu penentuannya berbeda, beda harga dari kumpang beda harga dari Makassar. Sedangkan faktor lain dari permintaan konsumen mungkin sama halnya dengan penjual yang lain, jika ada yang diinginkan oleh konsumen lantas ditempat jualan saya tidak ada maka saya akan mengambil dulu barang dari penjual lain untuk di jual ke konsumen tersebut tujuannya untuk memenuhi permintaan dari konsumen, sedangkan faktor persaingan sesama penjual dengan cara ikut menurunkan harga menurut saya itu tidak mempengaruhi saya untuk menetapkan harga jual karena semua sudah diatur oleh yang Maha Kuasa jadi saya tetap dengan

⁵⁸Ani, Penjual Telur, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 13Oktober 2021.

⁵⁹Erna, Penjual Rempah, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 14 Oktober 2021.

harga jual saya.”⁶⁰

Berdasarkan dari penjelasan kedua informan di atas penulis menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga adalah hanya orientasi permintaan (demand), dan orientasi biaya saja, berbeda dari penjelasan informan sebelumnya yang mengatakan ada 3 (tiga) faktor-faktor penting dalam mempengaruhi penetapan harga jual pada produknya yaitu orientasi permintaan (demand), orientasi biaya, dan orientasi persaingan. Tetapi dilihat dari penjelasan informan diatas mengatakan hanya dua saja faktor yang sangat penting yang dapat mempengaruhi penetapan harga yaitu biaya-biaya (modal) dan permintaan konsumen, menurutnya orientasi persaingan tidak mempengaruhi penetapan harga jual produknya karena hal tersebut bisa merusak harga pasar dan dapat menimbulkan iri dengki dalam hati sehingga jualan tidak berkah. Menurutnya juga rezeki semua sudah di atur oleh Allah yang Maha Kuasa jadi tidak perlu khawatir akan dagangannya

Allah berfirman dalam QS. Hud/6 yang berbunyi :

وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ ضِالًّا عَلَيْنَا لَهِيَ رِزْقٌ فَهَوَ يََعْلَمُ مُسْتَقَرًّا هَا وَمُسْتَوْدَعًا كَيْفَ يَكْتُمُونَ

Terjemahnya :

“Dan tidak satupun makhluk bergerak (bernyawa) di bumi melainkan semuanya dijamin Allah rezekinya. Dia mengetahui tempat kediamannya dan tempat penyimpanannya.Semua (tertulis) dalam Kitab yang nyata (Lauh Mahfuzh)”.

Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah yang artinya :

“Allah sudah membagi rezeki secara adil, tapi setan datang menggoda manusia dan menanamkan dalam pikiran manusia apa yang didapatnya belum cukup. Jadi, membuat dia mencari rezeki secara haram.”⁶¹

⁶⁰Muh. Arsyad, Pedagang Campuran, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 16 Oktober 2021.

⁶¹<https://mediaindonesia.com/tafsir-al-mishbah/166164/allah-mengatur-rezeki-umat-nya>, Diakses pada tanggal 17 Oktober 2021.

Tabel 4.3. Data Faktor-Faktor yang mempengaruhi penetapan harga Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi

No	Nama	Jenis Dagangan	Faktor-faktor yang Mempengaruhi	Keterangan / Penjelasan
1.	Canra	Penjual Rempah	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi Permintaan - Orientasi Biaya - Orientasi Persaingan 	<p>Ketika ada permintaan dari konsumen ingin satu produk maka akan dipenuhi hal tersebut, sedangkan biaya-biaya yang maksudkan di sini merupakan modal atau biaya-biaya lain untuk menetapkan harga dalam produk yang jual, sedangkan persaingan maksudnya, melihat harga pesaing atau penjual yang lain untuk dijadikan perbandingan dengan harga jual produk yang dijual, dan ikut menurunkan harga jual barang apabila pesaing menjual produk dengan harga murah, tetapi akan mempertimbangkan keuntungan yang akan didapatkan.</p>
2.	Ani	Penjual Telur	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi Permintaan - Orientasi Biaya - Orientasi Persaingan 	<p>Faktor yang paling mempengaruhi sebenarnya dari modal, yang kedua tidak kalah pentingnya yaitu permintaan dari konsumen, kalau soal persaingan sebenarnya bisa disesuaikan apabila harga telur yang masuk stoknya banyak dan kualitasnya serta ukurannya standard, harganya bisa diturunkan atau samakan dengan harga jual pesaing di pasar yang juga berjualan telur, meskipun keuntungan yang akan di dapatkan tidak banyak. Tetapi, kalau telur yang masuk stoknya sedikit dan kualitas telur bagus dan besar maka saya akan tetap dengan harga normal.</p>
3.	Erna	Penjual Rempah	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi Permintaan - Orientasi Biaya 	<p>Dimana akan menentukan harga dengan melihat dari segi modal awal atau harga bahan baku kemudian ditambahkan dengan biaya-biaya lain, serta permintaan konsumen, seperti jika ada langganan yang ingin membeli lengkus parut dan tadinya tidak menjual</p>

				lengkuas parut tersebut maka akan memenuhi permintaan konsumen tersebut dengan mengambil atau membeli produk tersebut ke penjual lain kemudian dijual ke konsumen.
4.	Muh. Arsyad	Pedagang Campuran	- Orientasi Permintaan - Orientasi Biaya	Faktor - faktor yang mempengaruhi penetapan harga dilihat dari modal tentunya. Dilihat juga barang tersebut diambil cash atau kredit dari pusat karena itu penentuannya berbeda, beda harga dari kansas beda harga dari Makassar. Sedangkan faktor lain dari permintaan konsumen, jika ada yang diinginkan oleh konsumen lantas ditempat jualan tidak ada maka akan mengambil dulu barang dari penjual lain untuk di jual ke konsumen tersebut. Tujuannya untuk memenuhi permintaan dari konsumen.
5.	Hj. Suriati	Penjual Beras	- Orientasi Permintaan - Orientasi Biaya	Faktor yang mempengaruhi hanya dua yaitu permintaan konsumen dan biaya-biaya seperti dilihat dari modal awal, biaya transportasi, dll. Dilihat juga beras tersebut distok langsung menggunakan pembayaran cash atau cicilan/kredit karena itu juga mempengaruhi penetapan harga jual beras yang dijual.
6.	Hj. Sahaenati	Pedagang Campuran	- Orientasi Permintaan - Orientasi Biaya	Biaya-biaya dan permintaan konsumen menjadi dua faktor yang paling mempengaruhi dalam penetapan harga jual. Selain dari itu cara pengambilan barang juga menjadi factor tambahan untuk menentukan harga seperti barang tersebut di ambil dari kota Parepare atau diluar daerah, dibayar cash atau dicicil, serta biaya-biaya tak terduga lainnya.
7.	Agus	Penjual Buah-Buahan	- Orientasi Permintaan - Orientasi Biaya - Orientasi Persaingan	Orientasi Permintaan maksudnya Knsumen akan tetap membeli buah dengan harga yang tunggu karena dilihat dari kualitas buah. Orientasi Biaya maksudnya dilihat dari modal,

				biaya transportasi dan biaya lainnya. Orientasi Persaingan maksudnya menjadikan patokan harga pesaing dalam menentukan harga jual
--	--	--	--	---

Sumber Data : Primer (Observasi, Wawancara Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 2021)

Berdasarkan data dan penjelasan di atas dari 30 responden yang di wawancarai oleh peneliti rata-rata hanya menjadikan 2 faktor yang mempengaruhi penetapan harga Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi yaitu orientasi permintaan konsumen (demand) dan orientasi biaya. Dari 30 responden hanya 7 responden yang menjadikan ketiga faktor orientasi sebagai faktor yang mempengaruhi penetapan harga sembako. Sedangkan sisanya 23 responden hanya menggunakan 2 faktor orientasi saja yaitu orientasi permintaan dan orientasi biaya.

Berdasarkan data dan hasil wawancara yang peneliti dapatkan dilapangan yang telah dipaparkan dan dijelaskan berkaitan dengan pedagang di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga pada sembilan bahan pokok atau sembako di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare. Maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa, sebagian besar pedagang di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare tidak berpatokan pada orientasi persaingan dalam menetapkan harga produknya, melainkan berdasarkan orientasi permintaan konsumen (orientasi demand), dan orientasi biaya saja. Tetapi, ada juga beberapa pedagang yang menjadikan ketiga faktor yang telah dijelaskan di atas sebagai faktor untuk menetapkan harga jual produknya diantaranya faktor orientasi konsumen, orientasi biaya, dan orientasi persaingan sebagai patokan dalam menetapkan harga jual produknya.

C. Pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare.

Pasar Sentral Lakessi terletak di Kel. Lakessi Kec. Soreang Kota Parepare, pasar Sentral Lakessi merupakan pasar tradisional yang menjadi salah satu pusat perbelanjaan terlengkap dan berada di tengah-tengah pusat kota. Pasar Sentral Lakessi merupakan pasar bebas, hal ini dikarenakan pasar bebas merupakan pasar dimana para penjual dan pembeli memiliki kebebasan dalam memutuskan masalah perdagangan dan bisnisnya. Segala bentuk kebijakan tidak memiliki patokan atau paksaan dari pihak lain atau pemerintah.⁶² Pasar Sentral Lakessi merupakan pasar yang diawasi dan dikontrol langsung oleh Dinas Perdagangan kota Parepare, Tiap harinya akan ada tim pengendali inflasi daerah (TPID) yang turun langsung untuk mencatat, mengawasi dan mengendalikan harga di pasar Sentral Lakessi agar tidak terjadi inflasi ataupun deflasi. Harga sembako yang di jual di pasar Sentral Lakessi ditetapkan oleh para pedagang yang berjualan di pasar sebagai pelaku dan pelaksana. dengan kata lain pasar Sentral Lakessi merupakan pasar bebas karena tidak ada intervensi dan campur tangan dari pemerintah dalam penetapan harga jual sembako.

Berdasarkan sistem penetapan harga di pasar Sentral Lakessi berpatokan pada modal awal produk, biaya-biaya seperti biaya overhead pabrik, biaya oprasional, perbaikan, sewa tempat atau stand, dan pajak dengan kata lain hanya 1 metode yang digunakna di pasar Sentral Lakessi yaitu metode Mark-Up-Pricing. Juga faktor-faktor lain yang mempengaruhi penetapan harga diantaranya orientasi permintaan (orientasi demand) dan orientasi biaya.

⁶²<https://kamus.tokopedia.com/p/pasar-bebas>, Diakses pada tanggal 19 Oktober 2021.

Pedagang yang berjualan di pasar Sentral Lakessi rata-rata mulai beroperasi pukul 6 pagi dan tutup pukul 5 sore, asal pedagang yang berjualan tidak hanya dari kota Parepare saja tetapi berasal dari berbagai macam daerah seperti, Bojo 2, Bojo Baru, Sidrap, Pinrang, Barru dan juga ada dari Lapakaka, sebagian besar pedagang yang menetap diluar dari Kota Parepare pulang balik tiap harinya untuk berjualan di pasar Sentral Lakessi. Rata-rata pedagang yang berjualan sudah sejak lama bahkan ada yang puluhan tahun. Dengan alasan yang berbeda-beda, ada yang berjualan dengan alasan karena usaha keluarga yang dilakukan secara turun temurun, ada juga dengan alasan karena tidak ada lagi pekerjaan lain, juga susahny mendapatkan lapangan pekerjaan, dan adapula yang berdagang dengan alasan untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Ada juga yang beranggapan dengan berjualan di pasar akan mendapatkan penghasilan tiap harinya dibandingkan dengan bekerja sebagai pegawai pemerintah yang hanya digaji perbulannya.

Berdasarkan hasil penelitian para pedagang yang berjualan sembako pada dasarnya telah mengetahui aturan-aturan bertransaksi atau jual beli dalam islam. Tetapi ada juga beberapa yang tidak peduli akan hal tersebut. diantaranya memperlmainkan timbangan, literan, harga, kurang jujur dalam menyampaikan atau memberitaukan kualitas produk yang di jual. Tetapi banyak juga pedagang lain yang mengutamakan kejujuran dalam berdagang hal ini sesuai dengan pernyataan Hj. Settaria selaku penjual beras mengatakan bahwa:

“Kejujuran adalah hal yang paling utama dan sangat penting dalam berdagang, banyak orang pintar tapi orang jujur yang susah dicari, banyak juga orang pintar yang menyalah gunakan kepintarannya akhirnya banyak yang korupsi karena tidak jujur disekitar saya.”⁶³

⁶³Hj. Sattaria, Penjual beras, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 20 Oktober 2021.

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan Muh. Arsyad selaku pedagang campuran mengatakan bahwa :

“Kejujuran dalam berdagang sangatlah penting, menurut saya kejujuran sebenarnya berasal dari sisi pribadi masing-masing, dengan bersikap jujur dalam berdagang dapat meningkatkan hasil jualan dan juga bisa membawa berkah.”⁶⁴

Berbeda dengan ungkapan dari Ani Penjual Sayur, dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti mengatakan bahwa:

“ Kejujuran penting dalam berdagang karena jika tidak jujur distributor/supplier tidak akan memberikan barang kepada pedagang dan juga konsumen tidak akan datang kembali untuk membeli.”⁶⁵

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas yang dilakukan peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa ada dua macam pandangan informan tentang kejujuran, yang pertama mengatakan, kejujuran adalah hal yang paling utama dan berasal dari diri atau pribadi masing-masing. Sedangkan pandangan yang kedua, jujur dikarenakan keharusan, dimana diharuskan jujur untuk bisa mendapatkan barang dari distributor, tidak berdasarkan pada pribadinya.

Sebagaimana HR. Tirmidzi no. 1210 dan Ibnu Majah no. 2146 yang berbunyi .⁶⁶

إِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَّارًا إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَّ وَصَدَّقَ

Artinya:

“Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat nanti sebagai orang-orang *fajir* (jahat) kecuali pedagang yang bertakwa pada Allah, berbuat baik, dan berlaku jujur.” (HR. Tirmidzi no. 1210 dan Ibnu Majah no. 2146)

⁶⁴Muh. Arsyad, Pedagang Campuran, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 16 Oktober 2021.

⁶⁵Ani, Penjual Sayur, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 10 Oktober 2021.

⁶⁶<https://www.popbela.com/relationship/single/windari-subangkit/dalil-al-quran-dan-hadits-tentang-kejujuran-1/7>, Diakses pada tanggal 23 Oktober 2021.

Selain hadis di atas ada juga penjelasan dari HR. Bukhari no. 2079 dan Muslim no. 1532 yang berbunyi :

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَنْفَرَقَا – أَوْ قَالَ حَتَّى يَنْفَرَقَا – فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

Artinya:

“Kedua orang penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu.” (HR. Bukhari no. 2079 dan Muslim no. 1532)

Selain itu terdapat juga sistem cash dan kredit yang dilakukan penjual dengan distributor/supplier, dimana pedagang mengambil barang pada distributor dengan menggunakan sistem kepercayaan, yang mana, setiap minggunya akan ada distributor yang datang ke pasar untuk meminta hasil penjualan, pembelian barang tersebut bisa menggunakan cash maupun kredit.

Hal ini sesuai dengan pernyataan nurhayati selaku penjual rempah mengatakan bahwa :

“Pengambilan barang yang saya jual diambil dari penjual lain yang juga berjualan di pasar ini dan juga ada dari luar kota, sistem yang digunakan biasanya cash dan kredit atau cicilan, seperti abu gosok biasanya saya mengambil 5 karung dan sistem pembayarannya saya lakukan 3 kali cicilan, berbeda dengan barang kecil seperti rempah-rempah yang pengambilannya sedikit maka akan dibayar cash tetapi jika barang besar maka akan dipinjam dan dibayar bertahap.”⁶⁷

⁶⁷Nurhayati, Penjual rempah, wawancara di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 23 Oktober 2021.

Juga diperkuat oleh Herna selaku penjual rempah yang mengatakan hal serupa yaitu :

“Rempah-rempah dan sedikit sayuran yang saya jual ini saya ambil dari penjual yang juga berjualan di pasar ini, tetapi ada juga dari Parepare dan luar Parepare. Biasanya saya mengambil barang dengan sistem bayar setengah sebagaimana kesepakatan dengan distributor dan akan di bayar sisanya nanti dikemudian hari.”⁶⁸

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas yang dilakukan peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pembayaran yang dilakukan di pasar Sentral Lakessi oleh para pedagang ketika mengambil barang kepada distributor atau supplier rata-rata menggunakan sistem cash dan kredit atau cicilan. Dimana, para pedagang mengambil barang dengan dua cara proses pembayaran, dibayar langsung tunai dan juga dibayar setengah sesuai dengan kesepakatan kedua pihak antara pedagang dan distributor. hal ini sebenarnya juga berpengaruh pada sistem penetapan harga jual produk para pedagang. Karena berbeda antara harga barang yang di ambil atau dibeli dengan pembayaran cash dan cicilan atau kredit. Barang yang di ambil dengan cara cash akan lebih murah dibandingkan dengan barang yang diambil dengan cara cicilan atau kredit. Jadi distributor ataupun supplier memberikan harga yang berbeda-beda pada setiap pedagang dilihat dari pembayaran saat mengambil barang apakah cash atau kredit.

Pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga yaitu, Ibnu Khaldun, membagi barang-barang menjadi dua katagori, yaitu barang pokok dan barang mewah. Menurutnya jika suatu kota berkembang dan jumlah penduduknya

⁶⁸Herna, Penjual rempah, *wawancara* di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 24 Oktober 2021.

semakin banyak, maka harga barang-barang pokok akan semakin menurun sementara harga barang mewah akan naik. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya penawaran barang pangan dan barang pokok lainnya sebab barang ini sangat penting dan dibutuhkan oleh setiap orang, sehingga pengadaannya akan diprioritaskan. Sementara itu, harga barang mewah akan naik sejalan dengan meningkatnya gaya hidup yang mengakibatkan peningkatan permintaan barang mewah ini.⁶⁹

Ibnu Khaldun sebenarnya menjelaskan pengaruh permintaan dan penawaran terhadap tingkat harga. Secara lebih rinci menjelaskan pengaruh persaingan antara para konsumen dan meningkatnya biaya-biaya akibat perpajakan dan pungutan-pungutan lain terhadap tingkat harga. Pengaruh tinggi rendahnya tingkat keuntungan terhadap perilaku pasar, khususnya produsen, juga mendapat perhatian dari Ibnu Khaldun.

Menurutnya tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sementara tingkat keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan. Para pedagang dan produsen lainnya akan kehilangan motivasi bertransaksi. Sebaliknya jika tingkat keuntungan terlalu tinggi perdagangan juga akan melemah sebab akan menurunkan tingkat permintaan konsumen. Ibnu Khaldun sangat menghargai harga yang terjadi dalam pasar bebas, namun tidak mengajukan saran-saran kebijakan pemerintah untuk mengelola harga. Ibnu Khaldun menjelaskan keseimbangan harga terjadi apabila penawaran dan permintaan seimbang. Agar

⁶⁹ Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Ahmadi Thoha, “*Muqaddimah Ibn Khaldun*”, Cet. 12, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2014). h. 473

terciptanya harga yang harmonis Ibnu Khaldun memaparkan konsep pasar bebas dimana tidak ada intervensi dari pemerintah.⁷⁰

Konsep Islam menegaskan bahwa pasar harus berdiri di atas prinsip persaingan bebas (perfect competition). Namun demikian bukan berarti kebebasan tersebut berlaku mutlak, akan tetapi kebebasan yang dibungkus oleh frame syari'ah. Dalam Islam, Transaksi terjadi secara sukarela (antara dimminkum/mutual goodwill,

Sebagaimana disebutkan dalam Qur'an surat An Nisa' ayat 29. Didukung pula oleh hadits riwayat Abu dawud, Turmudzi dan Ibnu Majjah dan as Syaukani sebagai berikut Artinya :⁷¹

“Orang-orang berkata: “Wahai Rasulullah, harga mulai mahal. Patoklah harga untuk kami! ”Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah-lah yang mematok harga, yang menyempitkan dan yang melapangkan rizki, dan aku sungguh berharap untuk bertemu Allah dalam kondisi tidak seorangpun dari kalian yang menuntut kepadaku dengan suatu kezhaliman-pun dalam darah dan harta”. (HR Abu Dawud, at-Tirmidzi, Ibnu Majah, dan asy-Syaukani).

Selanjutnya pasar yang adil akan melahirkan harga yang wajar dan juga tingkat laba yang tidak berlebihan, sehingga tidak termasuk riba yang diharamkan oleh Allah SWT. sebagaimana ayat berikut;

Terjemahannya:

⁷⁰Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Masturi Ilham, dkk, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014), h. 1079

⁷¹<https://media.neliti.com/media/publications/280496-analisis-pemikiran-ibnu-khaldun-tentang-d43ebf56.pdf>, Diakses pada tanggal 25 Oktober 2021.

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS Al Baqarah: 275).

Dalam hadits lain Rasulullah Saw. bersabda :

Artinya :

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

Berdasarkan karyanya yang fundamental, Ibnu Khaldun juga mendeskripsikan pengaruh kenaikan dan penurunan penawaran terhadap tingkat harga. Ia menyatakan, “Ketika barang-barang yang 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-barang akan melimpah dan harga-harga akan turun.

Menurut pendapat Ibnu Khaldun, harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran yang terjadi secara alamiah. Ketika terjadi kenaikan harga secara alami yang disebabkan oleh sedikitnya barang atau banyaknya permintaan, maka itu artinya Allah ingin memberikan rizeki-Nya ke pada para pedagang, dan ketika terjadi

penurunan harga yang terjadi karena melimpahnya barang atau sedikitnya permintaan, maka Allah ingin memberikan rizeki-Nya kepada para pembeli atau konsumen. Menurut pendapat Ibnu Khaldun, pemerintah atau penguasa atau wakilnya tidak diperkenankan menetapkan harga. karena akan merugikan salah satu pihak, dan menguntungkan pihak yang lain. Kenaikan harga juga pernah terjadi pada masa Rasulullah Saw. Ketika itu para sahabat mengadu kepada Rasulullah Saw, kemudian Rasulullah Saw, menjawab, “tinggi rendahnya harga barang merupakan bagian dari ketentuan Allah, kita tidak mencampuri urusan dan ketetapanNya.” Pendapat tentang pelarangan para penguasa dalam menetapkan harga, merupakan pendapat kebanyakan ulama atau jumbuhur ulama.⁷²

Berdasarkan penjelasan di atas penetapan harga menurut Ibnu Khaldun berdasarkan permintaan dan penawaran. Konsep Islam menegaskan bahwa pasar harus berdiri di atas prinsip persaingan bebas (perfect competition), agar terciptanya harga yang harmonis Ibnu Khaldun memaparkan konsep pasar bebas dimana tidak ada intervensi dari pemerintah. Selanjutnya pasar yang adil akan melahirkan harga yang wajar dan juga tingkat laba yang tidak berlebihan, sehingga tidak termasuk riba yang diharamkan oleh Allah SWT.

Berdasarkan penjelasan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa pemikiran Ibnu Khaldun sebagian besar telah diterapkan di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa ada beberapa hal yang juga tidak sesuai seperti, masih adanya pedagang yang tidak jujur, tidak menjadikan permintaan dan penawaran sebagai faktor dalam penetapan harga, masih adanya pedagang yang

⁷²Ibnu Khaldun, “*Muqaddimah*”, Terj. Ahmadie Thoha, “*Muqaddimah Ibn Khaldun*”, Cet. 12, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2014). h. 474.

berlaku curang seperti mempermainkan timbangan, literan dan tidak menjelaskan secara jujur dan jelas kualitas dari produk yang dijualnya. Sedangkan dalam faktor yang mempengaruhi penetapan harga para pedagang di pasar Sentral Lakessi menggunakan orientasi permintaan (demand) dan biaya saja, dimana pada pemikiran Ibnu Khaldun ada tiga faktor yang mempengaruhi penetapan harga diantaranya, orientasi demand, orientasi biaya dan orientasi persaingan.

Proses penetapan harga menurut Ibnu Khaldun adalah permintaan dan penawaran dalam hal ini sesuai dengan yang terjadi di pasar Sentral Lakessi dimana proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di lihat dari permintaan dan penawaran dengan menggunakan metode/rumus markup-pricing dengan melihat modal awal produk, transportasi dan juga biaya oprasional.

Jadi berdasarkan penjelasan di atas penulis menyimpulkan bahwa pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga sembako di pasar Sentral Lakessi, sebagian besar sesuai dengan pemikiran dan teori teori penjelasan dari Ibnu Khaldun.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil pengumpulan data dan penelitian yang dilakukan oleh penulis, dapat ditarik kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah tersebut diatas adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, mengenai proses penetapan harga pada Sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare mengenai proses penetapan harganya ditentukan oleh masing-masing pihak penjual dilihat dari penawaran dan permintaan konsumen, dalam hal ini di lihat dari modal awal produk, transportasi karena ternyata banyak pedagang yang berjualan di pasar Sentral Lakessi berasal dari luar daerah dan juga biaya oprasional seperti, biaya tenaga kerja, sewa tempat, perbaikan serta pajak dengan menggunakan metode/rumus Mark-Up-Pricing untuk menentukan harga produknya/ sembako.
2. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, berkaitan dengan pedagang di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga pada sembilan bahan pokok Sebagian besar pedagang tidak berpatokan pada orientasi persaingan dalam menetapkan harga produknya, melainkan berdasarkan orientasi permintaan konsumen (orientasi demand), dan orientasi biaya saja.
3. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, berkaitan dengan pandangan pemikiran Ibnu Khaldun tentang penetapan harga pada sembilan bahan pokok di pasar Sentral Lakessi Kota Parepare. Penetapan harga menurut

Ibnu Khaldun berdasarkan permintaan dan penawaran. Ibnu Khaldun menegaskan bahwa pasar harus berdiri di atas prinsip persaingan bebas (perfect competition), Hal ini sesuai dengan yang terjadi di pasar Sentral Lakessi dimana, pasar Sentral Lakessi merupakan pasar bebas karena tidak ada intervensi dari pemerintah melainkan hanya diawasi dan dikontrol oleh Dinas Perdagangan melalui TPID, agar tidak terjadinya inflasi dan deflasi sehingga harga di pasar stabil.

B. Saran

Dengan terselesaikannya skripsi ini, peneliti ingin menyampaikan saran dan masukan antara lain sebagai berikut :

1. Kepada para pedagang sembako pasar Sentral Lakessi, agar proses penetapan harga sesuai dengan modal awal dan faktor faktor yang mempengaruhi penetapan harga, tidak mengambil keuntungan yang sangat besar, memperlakukan timbangan maupun literan, juga jujur dalam menjelaskan kualitas produk sehingga tidak ada konsumen yang merasa terdzolimi, dan mempertahankan etika berdagang dan tidak lalai menjalankan kewajiban terhadap Allah swt.
2. Kepada pemerintah terkhusus Dinas Perdagangan Kota Parepare, agar lebih memperhatikan serta meningkatkan pengawasan terhadap para pedagang dalam hal ini sebagai pelaku dan pelaksana dalam proses penetapan harga jual agar tidak terjadinya permainan harga yang dapat merusak stabilitas harga di pasar.

3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel lain agar skripsi ini dapat lebih sempurna serta dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai literatur dan referensi dalam penelitian berikutnya yang sejenis.



DAFTAR PUSTAKA

Buku dan Jurnal

Al-Qur'an Al-Karim

Anggito, Albi dan Johan Setiawan, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Psuataka, 2002.

Farida, Ulfa Jamilatul, *Telaah Kritis Pemikiran Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Pasar*, Jakarta: Universitas Islam Indonesia, 2020.

Fauzia, Ika Yunia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2014.

Hamdani, Ikhwan, *Sistem Pasar dan Pengawasan Ekonomi (Islam) dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Jakarta: Nur Insani, 2003.

Ikhasn, M, *Konsep Harga Menurut Ibnu Khaldun dan Relevansinya Terhadap Penetapan Harga di Pasar Rakyat Talang Banjar Kota Jambi*, Skripsi Sarjana: Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi: Jambi, 2021.

Imam Gunawan. *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi*, 2020.

Karim, Adi Marwan A, *Ekonomi Mikro Islami*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.

Karim, Adiwarmarman Azwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Khaldun, Ibn, *Al-Muqaddimah Li'alamah Ibn Khaldun*, Mesir: Dar-Ibnu Al-Aitam, 2015.

Khaldun, Ibnu, *Muqaddimah*, Terj. Ahmadie Thoha, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, Cet. 12, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2014.

- Khaldun, Ibn, *Muqaddimah Ibn Kaldun*, Terj. Ahmad Thoha., *els*, *Muqaddimah Ibnu Khaldun*, Jakarta: Wali Pustaka, Turos Pustaka, 2019.
- Khaldun, Ibnu, *Muqaddimah Ibnu Kaldun*, Terj. Ahmadie Thoha., *els*, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, Cet. 7, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2008.
- Khaldun, Ibnu, *Muqaddimah Ibnu Khaldun*, Terj. Masturi Ilham, *ed all.*, *els*, *Muqaddimah Ibnu Khaldun*, Cet. III, Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2014.
- Khaldun, Ibnu, *Muqaddimah*, Terj. Malik Supar, Lc., *els*, *Muqaddimah*, Cet. I, Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2011.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2008.
- Kotler, Philip, *al, Manajemen Pemasaran: Sudut Pandang Asia*, Jakarta: PT. Indeks, 2005.
- Long, Ahmad Sunawari, *Falsafah Ibnu Khaldun*, Malaysia: Institut Terjemahan & Buku Malaysia Berhad, 2015.
- Ma'ruf, Hendri, *Pemasaran Ritel*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Muhammad bin Khaldun, Al-Allamah Abdurrahman, *Muqaddimah Ibnu Khaldun*, Cet. III, Beirut : Dar Al-Kitab Al'Arabi, 2001.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari 'ah Cet. II*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011.
- Muslim, *Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun*, Skripsi Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2011.
- P3EI, *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia no. 112 th. 2007.
- Pertaminawati, Hendra, *Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perekonomian Islam*, Skripsi Sarjana: Sekolah Tinggi Agama Islam Indonesia: Jakarta, 2016.

- Putra, Helaluddin dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik*, Sekolah Tinggi Theologiya Ekonomi Jaffray, 2019.
- Rahmawati, Nur, *Konsep Keseimbangan Ekonomi Pada Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perspektif Ibnu Khaldun*, Skripsi Sarjana: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya: Surabaya, 2018.
- Rozalinda, *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Saefuddin, *kepastakkan masa kini*, Jakarta: LIPPM, 2019.
- Sari, Septi Mulya, *Relevansi Konsep Harga Ibnu Khaldun Terhadap Penetapan Harga di Pasar Pagi Pagar Dewa Kota Bengkulu*, Skripsi Sarjana: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu: Bengkulu, 2020.
- Shiddiqi, Muhammad Nejatullah, *The Economic Enterprice in Islam*, Jakarta: Bumi, 2000.
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah, *Pemikiran Ekonomi Islam: Suatu penelitian*, 1996.
- Sukirno, Sadono, *Mikro ekonomi Teori Pengantar Ed. 3*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2020.
- Sukmadinata, Nana Syaodih, *Pengembangan Kurikulum: Teori dan Praktek*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007.
- Syafei, Rachmat, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.

Internet

Andini Prastiwi. "<https://www.academia.edu/4940620/relevance>". Diakses pada tanggal 31 Maret 2020.

Anne Ahira, Sembako, "<http://www.anneahira.com/sembako.html>", Diakses pada tanggal 19 September 2021.

Crayon Pedia. "*Permintaan dan Penawaran Serta Terbentuknya Harga Pasar*", [hn://www.crayonpedi.org/mw/BAB17._PERMINTAAN_DAN_PENAWARAN_SERTA_TERBENTUKNYA_HARGA_PASAR#3._Macam-Macam_Penawaran](http://www.crayonpedi.org/mw/BAB17._PERMINTAAN_DAN_PENAWARAN_SERTA_TERBENTUKNYA_HARGA_PASAR#3._Macam-Macam_Penawaran). Diakses pada tanggal 18 Februari 2020.

Fadli Saldi. <http://dradli.bogdetik.com/files/2010/05/bukum-permintaandanpenawaran.pdf>. Diakses pada tanggal 23 Juni 2020.

Kardono-hunfil. "*Perminaan dan Penawaran*, <http://nuhfill.eturub.ac.id/files/2009/03/mikro-2-penawaran-dan-permintaan-nuhfl.pdf>". Diakses pada tanggal 15 Februari 2020.

Kastolani. "<https://jateng.inews.id/berita/larangan-menimbun-barangdalam-islam>". Diakses pada tanggal 07 Maret 2020.

Media, Kompas Cyber. "*Pasar: Pengertian, Fungsi, Ciri-ciri dan Jenisnya Halaman all*". Diakses pada tanggal 01 Oktober 2020.

Novi Hardita Larasati. "<https://www.diadona.id/d-stories/pengertian-relevansi-pondidikan-prinsip-dan-nilai-informasi-akuntansi-menurut-para-ahli-2006244.html>". Diakses pada tanggal 24 Juni 2020.

Purwaningrum, http://eprints.undip.ac.id/61022/3/BAB_III_FIX.pdf, Diakses pada tanggal 19 September 2021.

Sugi Priharto, "<https://aksaragama.com/pemasaran/penetapan-harga/>", Diakses pada tanggal 19 September 2021.

Valiant putra yuda. "*Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan* <http://valiantputrayudablogspot.co.id/2013/06/bab-2-faktor-faktor-yang-mempengaruhi.html>", Diakses pada tanggal 15 Februari 2020.

LAMPIRAN-LAMPIRAN





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307**

**VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN
PENULISAN SKRIPSI**

NAMA MAHASISWA : RINA ZAKINAH H KAMAL

NIM : 17.2400.019

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PRODI : EKONOMI SYARIAH

**JUDUL : KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA
SEMBILAN BAHAN POKOK DI PASAR SENTRAL
LAKESSI KOTA PAREPARE MENURUT
PEMIKIRAN IBNU KHALDUN**

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa yang mendasari sehingga anda bekerja sebagai pedagang?
2. Jam berapa anda mulai membuka stand / menjual?
3. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai pedagang di pasar Sentral Lakessi?
4. Apakah anda mengetahui aturan-aturan bertransaksi dalam islam?
5. Menurut anda seberapa penting kejujuran dalam berdagang?
6. Bagaimana penetapan konsep harga pada Sembilan bahan pokok yang terjadi di pasar Sentral Lakessi?
7. Bagaimana cara bapak/ibu untuk menetapkan harga jual produk?
8. Faktor-faktor apa yang menjadi pertimbangan untuk menentukan konsep harga pada Sembilan bahan pokok?
9. Apakah konsep harga yang ditetapkan berdasarkan dengan permintaan dan penawaran?
10. Apakah strategi penetapan harga berdasarkan orientasi demand (permintaan), orientasi biaya, orientasi persaingan?
11. Bagaimana tanggapan anda apabila pedagang lain barang dagangannya lebih laris?
12. Apakah anda ikut menurunkan harga jual barang dagangan anda?
13. Apakah sistem yang ditetapkan di pasar sentral lakessi merupakan konsep pasar bebas? dimana tidak ada campur tangan dari pemerintah.
14. Berapakah keuntungan yang bapak/ibu peroleh?
15. Apakah keuntungan yang diperoleh sesuai dengan yang di harapkan?
16. Distributor / Supplier manakah yang menyalurkan barang?
17. Apakah pengambilan barang dalam bentuk cash atau kredit?

18. Apakah harga yang diberikan distributor sama atau rata pada semua pedagang?

Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai judul di atas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 21 September 2021

Mengetahui,

Pembimbing Utama



Dr. Zainal Said, M.H.

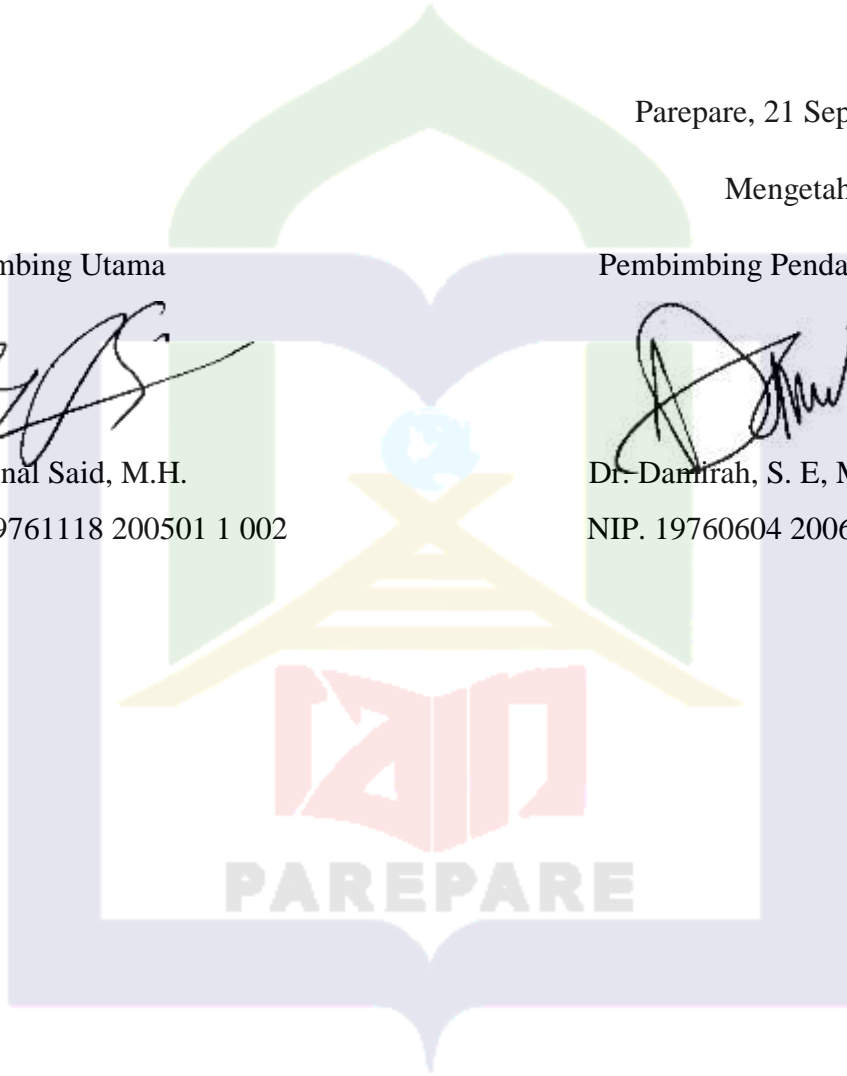
NIP. 19761118 200501 1 002

Pembimbing Pendamping



Dr. Damirah, S. E, M.M.

NIP. 19760604 200604 2 001



DATA MENTAH PENELITIAN

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Sania

Jenis Jualan : Penjual Beras

1. Apa yang mendasari sehingga anda bekerja sebagai pedagang?

Jawaban : Membantu dan melanjutkan usaha orangtua.

2. Jam berapa anda mulai membuka stand / menjual?

Jawaban : Jam 8 sampai sore jam 4.

3. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai pedagang di pasar Sentral Lakessi?

Jawaban : 2 tahun.

4. Apakah anda mengetahui aturan-aturan bertransaksi dalam islam?

Jawaban : Iya tahu.

5. Menurut anda seberapa penting kejujuran dalam berdagang?

Jawaban : Menurut saya sangat penting, semisal kita menjual dan kita sengaja untuk mengurangi timbangan atau literan jualanta, kita nanti yang akan dapat dosanya di akhirat, walaupun lebih yah saya ikhlaskan saja biarkan mi.

6. Bagaimana penetapan konsep harga pada Sembilan bahan pokok yang terjadi di pasar Sentral Lakessi?

Jawaban : Kalau menurutku saya mungkin dari penjulnya masing-masing yang tetapkan seberapa harga produknya yang akan na jual nanti.

7. Bagaimana cara bapak/ibu untuk menetapkan harga jual produk?

Jawaban : dari harga suppliernya kemudian nnti dibagi-bagi. Semisal satu liter beras 8.000.

8. Faktor-faktor apa yang menjadi pertimbangan untuk menentukan konsep harga pada Sembilan bahan pokok?

Jawaban : Modal awal dan biaya-biaya lainnya.

9. Apakah konsep harga yang ditetapkan berdasarkan dengan permintaan dan penawaran?

Jawaban : Iya, secara tidak langsung sebenarnya.

10. Apakah strategi penetapan harga berdasarkan orientasi demand (permintaan), orientasi biaya, orientasi persaingan?

Jawaban : Iya, menurut saya mungkin hanya orientasi permintaan saja sama biaya, karena kalau persaingan tidak.

11. Bagaimana tanggapan anda apabila pedagang lain barang dagangannya lebih laris?

Jawaban : Mungkin rezekinya orang beda-beda.

12. Apakah anda ikut menurunkan harga jual barang dagangan anda?

Jawaban : Tetap harga semula karena sudah ketentuannya mi, saya tidak akan terpengaruh.

13. Apakah sistem yang ditetapkan di pasar sentral lakessi merupakan konsep pasar bebas? dimana tidak ada campur tangan dari pemerintah.

Jawaban : Menurut saya mungkin iya termasuk pasar bebas, tapi setiap hari memang ada dari dinas yang datang tanyakan harga.

14. Berapakah keuntungan yang bapak/ibu peroleh?

Jawaban : Biasa untung-untung 1.000-2.000.

15. Apakah keuntungan yang diperoleh sesuai dengan yang di harapkan?

Jawaban : Yah mau tidak mau disyukuri saja.

16. Distributor / Supplier manakah yang menyalurkan barang?

Jawaban : Parepare.

17. Apakah pengambilan barang dalam bentuk cash atau kredit?

Jawaban : Biasa langsung bayar atau cash, biasa juga dicicil-cicil, tergantung kondisinya dan kesepakatan dari supplier.

18. Apakah harga yang diberikan distributor sama atau rata pada semua pedagang?

Jawaban : Iya, sama.

Nama : Ani

Jenis Jualan : Penjual Sayur

1. Apa yang mendasari sehingga anda bekerja sebagai pedagang?

Jawaban : Pendidikan terbatas dan kurang lapangan pekerjaan, jadi daripada tinggal saja dirumah tidak ada kerja, ke pasar meka untuk jual sayur.

2. Jam berapa anda mulai membuka stand / menjual?

Jawaban : Subuh jam 5 sampai magrib.

3. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai pedagang di pasar Sentral Lakessi?

Jawaban : Dari tahun 2014.

4. Apakah anda mengetahui aturan-aturan bertransaksi dalam islam?

Jawaban : Iya tahu.

5. Menurut anda seberapa penting kejujuran dalam berdagang?

Jawaban : Menurut saya lebih penting lagi kejujuran nak. Karena kita itu menjual kejujuran ji dipake. Karena kalau tidak jujur ki itu tidak ada mi orang yang mau kasih ki barangnya. Karena kita itu ambil jeki saja barangnya orang habis pi baru di bayar tidak langsung di bayar.

6. Bagaimana penetapan konsep harga pada Sembilan bahan pokok yang terjadi di pasar Sentral Lakessi?

Jawaban : Kalau menurutku nak dari penjul yang tetapkan yang akan na jual nanti.

7. Bagaimana cara bapak/ibu untuk menetapkan harga jual produk?

Jawaban : Dari modal nak, seberapa na kasih ka bos itumi ku tambahi 1000-2000.

8. Faktor-faktor apa yang menjadi pertimbangan untuk menentukan konsep harga pada Sembilan bahan pokok?

Jawaban : Modal awal dan biaya-biaya lainnya.

9. Apakah konsep harga yang ditetapkan berdasarkan dengan permintaan dan penawaran?

Jawaban : Iye berdasarkan permintaanya pembeli.

10. Apakah strategi penetapan harga berdasarkan orientasi demand (permintaan),orientasi biaya,orientasi persaingan?

Jawaban : Iya, menurutku saya orientasi permintaan saja sama biaya, karena kalau persaingan tidak nak.

11. Bagaimana tanggapan anda apabila pedagang lain barang dagangannya lebih laris?

Jawaban : tergantung dari rezekinya orang, tidak boleh ki iri dengna rezekinya orang.bisa saja laris dia hari ini saya besok.

12. Apakah anda ikut menurunkan harga jual barang dagangan anda?

Jawaban : Tetap harga semula, tidak terpengaruh ka saya nak.

13. Apakah sistem yang ditetapkan di pasar sentral lakessi merupakan konsep pasar bebas? dimana tidak ada campur tangan dari pemerintah.

Jawaban :Iya termasuk pasar bebas kapan nak.

14. Berapakah keuntungan yang bapak/ibu peroleh?

Jawaban : Biasa untung-untung 1.000-2.000.

15. Apakah keuntungan yang diperoleh sesuai dengan yang di harapkan?

Jawaban : Yah kalau kita nak masih mau ki lebih-lebih tapi dilihat lagi kondisinya sekarang, kalau mahal ki tidak na beli juga barang ta orang.

16. Distributor / Supplier manakah yang menyalurkan barang?

Jawaban : Parepare dan dari luar Parepare

17. Apakah pengambilan barang dalam bentuk cash atau kredit?

Jawaban : Biasa langsung bayar biasa juga dicicil, di ambil saja dulu barangnya orang nanti laku full baru di bayar lagi.

18. Apakah harga yang diberikan distributor sama atau rata pada semua pedagang?

Jawaban : Iya, sama semua ji nak.

Nama : Sures

Jenis Jualan : Penjual Rempah

1. Apa yang mendasari sehingga anda bekerja sebagai pedagang?

Jawaban : Yah ituji yang di tau, pengalaman saja.

2. Jam berapa anda mulai membuka stand / menjual?

Jawaban : subuh jam 4 karena saya kan dari bojo 2 jadi harus cepat datang sampai sore jam 5.

3. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai pedagang di pasar Sentral Lakessi?

Jawaban : Lama sekalimi.

4. Apakah anda mengetahui aturan-aturan bertransaksi dalam islam?

Jawaban : Iya tahu. Yang penting timbangan tidak curang/

5. Menurut anda seberapa penting kejujuran dalam berdagang?

Jawaban : Penting sekali kalau masalah kejujuran.

6. Bagaimana penetapan konsep harga pada Sembilan bahan pokok yang terjadi di pasar Sentral Lakessi?

Jawaban : Dari penjual yang tetapkan harga dek kalau di pasar ini, tidak tau kalau di pasar yang lain adakah ketentuan harga dll..

7. Bagaimana cara bapak/ibu untuk menetapkan harga jual produk?

Jawaban : Yang penting di tau dari modalnya, tidak boleh juga terlalu banyak sekali di untung

8. Faktor-faktor apa yang menjadi pertimbangan untuk menentukan konsep harga pada Sembilan bahan pokok?

Jawaban : Modal awal, biaya-biaya, permintaan konsumen dan lainnya.

9. Apakah konsep harga yang ditetapkan berdasarkan dengan permintaan dan penawaran?

Jawaban : Iya, berdasarkan permintaan pembeli dan penawaran, dilihat juga dari modal awal dan biaya-biyalainnya.

10. Apakah strategi penetapan harga berdasarkan orientasi demand (permintaan), orientasi biaya,orientasi persaingan?

Jawaban : Iya,kalau saya tiga-tiganya.

11. Bagaimana tanggapan anda apabila pedagang lain barang dagangannya lebih laris?

Jawaban : Yah pasti kurang enak toh, perasaanta pasti tidak enak tapi yah namanya rezeki, mungkin lebih banyak rezekinya orang.

12. Apakah anda ikut menurunkan harga jual barang dagangan anda?

Jawaban : Tetap mengikuti selama tidak rugi.

13. Apakah sistem yang ditetapkan di pasar sentral lakessi merupakan konsep pasar bebas? dimana tidak ada campur tangan dari pemerintah.

Jawaban : Iya pasar bebas.

14. Berapakah keuntungan yang bapak/ibu peroleh?

Jawaban : Kalau perkilo paling tinggi untung 3.000.

15. Apakah keuntungan yang diperoleh sesuai dengan yang di harapkan?

Jawaban : Alhamdulillah sesuai, karena kan kalau 3.000 itu tidak rugi meki.

16. Distributor / Supplier manakah yang menyalurkan barang?

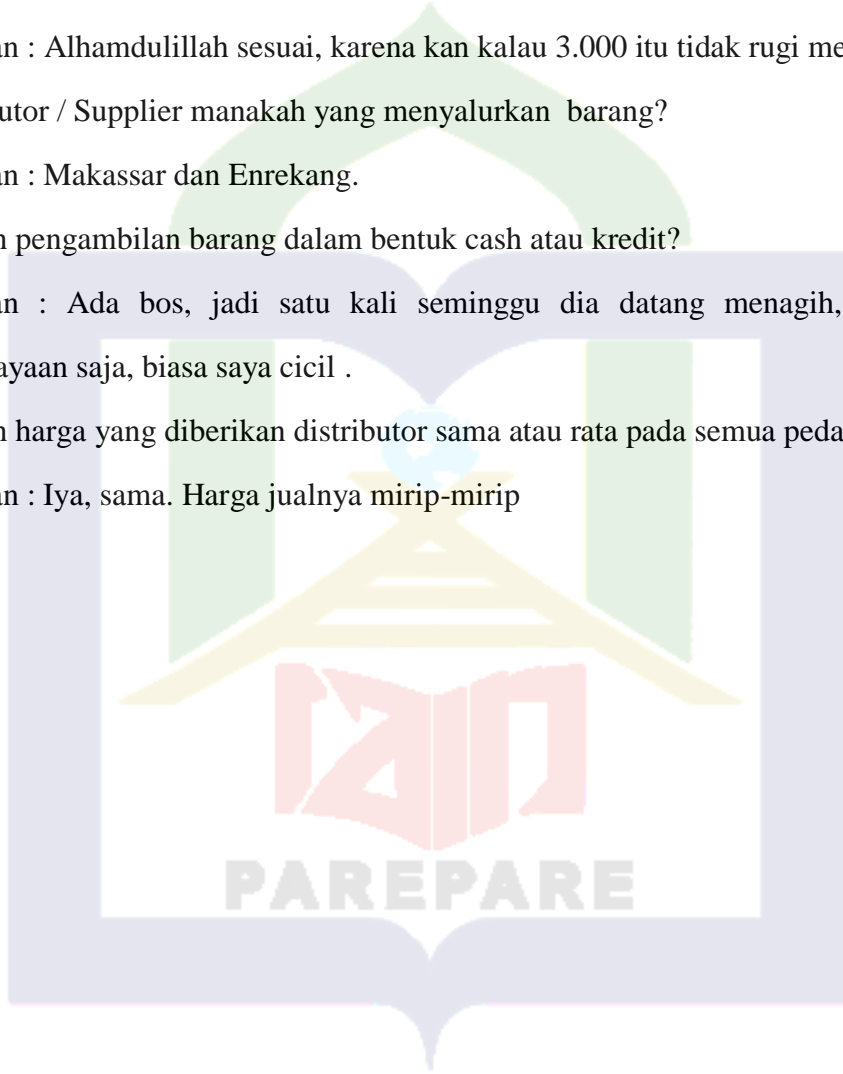
Jawaban : Makassar dan Enrekang.

17. Apakah pengambilan barang dalam bentuk cash atau kredit?

Jawaban : Ada bos, jadi satu kali seminggu dia datang menagih, jadi sistem kepercayaan saja, biasa saya cicil .

18. Apakah harga yang diberikan distributor sama atau rata pada semua pedagang?

Jawaban : Iya, sama. Harga jualnya mirip-mirip



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Hj. Suriati
Alamat : Jl. Lasinrang
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Beras

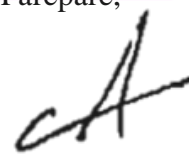
Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Sarpiah
Alamat : Jl. H. M. Amin Laengke
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Beras / Swasta

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Suriana
Alamat : Lr. Pertamina
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Sayur

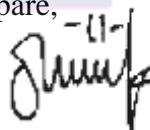
Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, -11-


SURIANA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Khodijah
Alamat : Soreang
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Buah-Buahan

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Ana
Alamat : Jl. Kebun Sayur
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Telur

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Wahab
Alamat : Jl. Lakessi
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Jagung

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, _____



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Hj. Ani
Alamat : Jl. Timurama
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Ayam

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Mariani
Alamat : Lapakaka
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Campuran

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Nurhayati
Alamat : Jl. Laupe
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Rempah

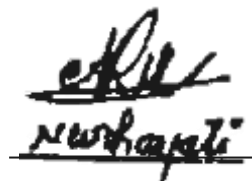
Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



Nurhayati

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Hj. Sahaenati
Alamat : Pasar Sentral Lakessi
Pekerjaan/Jabatan : Wiraswasta / Penjual Campuran

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



Hj. SAHAENATI

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Muh. Arsyad
Alamat : Jl. Pendidikan
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Campuran

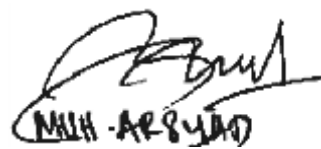
Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



MUH. ARSYAD

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

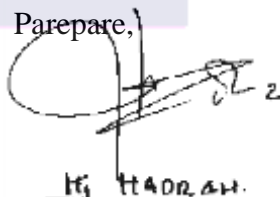
Nama : Hj. Hadrah
Alamat : Jl. Abu Bakar Lambogo No. 81
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Campuran / Usaha Kecil

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Hj. HADRAH.

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Hj. Settaria
Alamat : Jl. Takkalao
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Beras

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Kania
Alamat : Jl. Petta Oddo
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Beras

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Erna
Alamat : Jl. M. Yusuf Majid
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Rempah

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Sures
Alamat : Bojo Baru
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Rempah

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



Sures

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Suparto
Alamat : Parepare
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Ikan

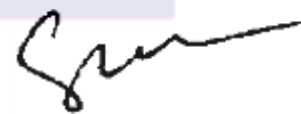
Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Sapri
Alamat : Parepare
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Ikan

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Kartini
Alamat : Pinrang
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Buah

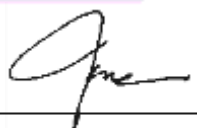
Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Nama : Azis
Alamat : Barru
Pekerjaan/Jabatan : Penjual Ayam

Menerangkan bahwa

Nama : Rina Zakinah H Kamal
NIM : 17.2400.019
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi kota Parepare menurut pemikiran Ibnu Khaldun”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,



**TABEL JENIS DAGANGAN PEDAGANG ATAU PENJUAL DI PASAR
SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE**

No	Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang	Keterangan
1	Campuran	5Orang	
2	Sayuran	2Orang	
3	Ikan	4 Orang	
4	Buah-buahan	3Orang	
5	Beras	4Orang	
6	Telur	2 Orang	
7	Rempah-rempah	4Orang	
8	Jagung	3Orang	
9	Ayam	3Orang	
Jumlah		30 Orang	

*Sumber Data : Primer (Observasi, Wawancara Pasar Sentral Lakessi Kota
Parepare, 2021)*

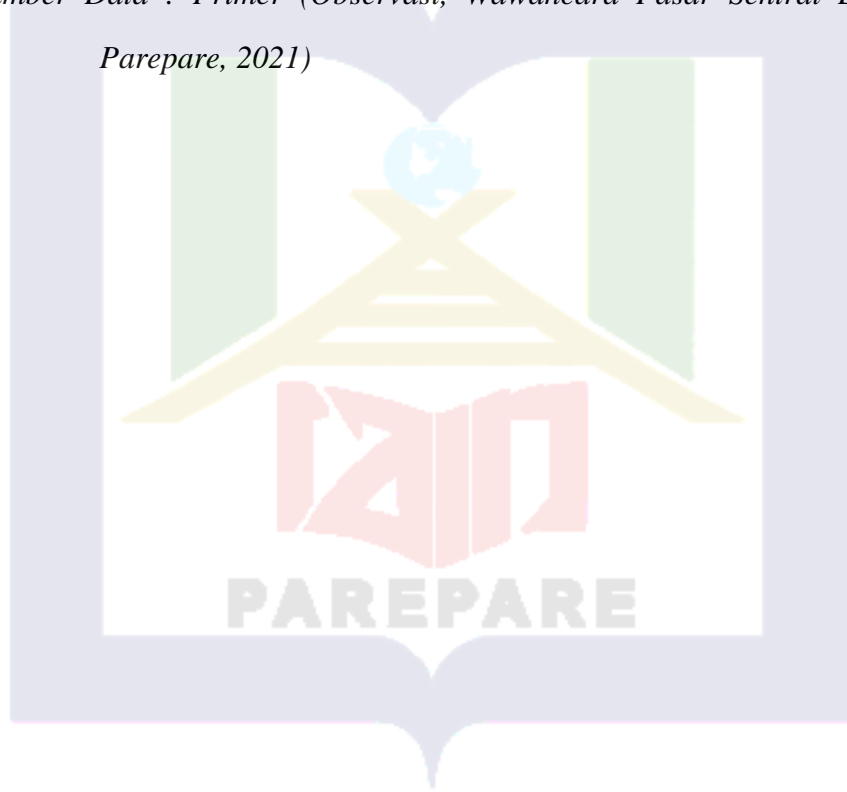


TABEL DAFTAR INFORMAN PEDAGANG SEMBAKO

No	Nama	Jenis Pekerjaan	Jenis kelamin	Alamat
1	Sures	Pedagang Rempah	Laki-laki	Bojo Barru
2	Canra	Pedagang Rempah	Laki-laki	Bojo 2
3	Erna	Pedagang Rempah	Perempuan	Jl. M. Yusuf Majid
4	Nurhayati	Pedagang Rempah	Perempuan	Jl. Laupe
5	Hj. Sahaenati	Pedagang Campuran	Perempuan	Psr. Sentral Lakessi
6	H. Azis Ladong	Pedagang Campuran	Laki-laki	Jl. Kebun Sayur
7	Muh. Arsyad	Pedagang Campuran	Laki-laki	Jl. Pendidikan
8	Hj. Hadrah	Pedagang Campuran	Perempuan	Jl. Ablam no.81
9	Mariani	Pedagang Campuran	Perempuan	Lapakaka
10	Hj. Settaria	Penjual Beras	Perempuan	Jl. Takkalao
11	Kania	Penjual Beras	Perempuan	Jl. Petta Oddo
12	Sarpiah	Penjual Beras	Perempuan	Jl. H. M. Amin L.
13	Hj. Suriati	Penjual Beras	Perempuan	Jl. Lasinrang
14	Herman	Pedagang Jagung	Laki-laki	Pinrang
15	Aba	Pedagang Jagung	Laki-laki	Jl, Petta Oddo
16	Wahab	Pedagang Jagung	Laki-laki	Lakessi
17	Kartini	Penjual Buah	Perempuan	Pinrang
18	Agus	Penjual Buah	Laki-laki	Soreang
19	Khadijah	Penjual Buah	Perempuan	Soreang
20	Ana	Pedagang Telur	Perempuan	Jl. Kebun Sayur
21	Pia	Pedagang Telur	Perempuan	Jl. Amin Laengke
22	Ani	Penjual Sayur	Perempuan	Jl. A. Makkulau

23	Suriana	Penjual Sayur	Perempuan	Jl. Lorong Pertamina
24	Halisa	Pedagang ikan	Perempuan	Jl. Kelapa Gading
25	Sapri	Pedagang ikan	Laki-laki	Parepare
26	Suparto	Pedagang ikan	Laki-laki	Parepare
27	Sarina	Pedagang ikan	Perempuan	Parepare
28	Tuti	Pedagang ikan	Perempuan	Parepare
29	Azis	Pedagang Ayam	Laki-laki	Barru
30	Hj. Ani	Pedagang Ayam	Perempuan	Jl. Timurama

Sumber Data : Primer (Observasi, Wawancara Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare, 2021)



DATA PERKEMBANGAN HARGA SEMBAKO DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE

DINAS PERDAGANGAN
 JL. Jenderal Sudirman No. 6 telepon (0421) 214236 fax (0421) 2128132
 Kode Brg 91122 email : br_dinasperdagangan@lakeskiparepare.go.id website : lakeskiparepare.go.id
PERKEMBANGAN HARGA BARANG KEBUTUHAN POKOK DI KOTA PAREPARE

: OKTOBER 2021
: Laksesi

NO	NAMA BARANG KEBUTUHAN POKOK	HARGA PADA TANGGAL																	
		01	04	05	06	07	08	11	12	13	14	15	18	19	21	22	25	26	27
1.	BIRAS	Varietas Sisir (Premium)	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500
		Varietas Sisir (Premium)	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
		Varietas 34 (Premium)	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200
		Varietas Inpar (Mekah)	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
		Varietas Sisir (Mekah)	7.900	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500
2.	GULA PASIR	Gula Pasir Kristal Putih (GulaB)	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000
		MERIKHA GORENG	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000
3.	TANGKAS MAMBAK CUKAHI (GulaB)	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
		16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500
		10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500
5.	BAGIHC SAPU	Samping Lurus	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
		Tekstil Canggih	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
6.	DABUHO AWAM	Beker	25.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000
		Kemping	32.000	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500	32.500
7.	TELUR	Ajani Bas	20.400	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	20.400	20.400	20.400	20.400	20.400	20.400
		Ajani Kempling	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
8.	CABE MEKAH	Besar	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
		Kecil	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000
9.	GABU BENYU	Hijau	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
		Kuning	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
10.	BAWANG MERAH	Besar	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
		Kecil	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000

SURAT KETERANGAN PENELITIAN DARI KAMPUS



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

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.4152/In.39.8/PP.00.9/9/2021
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : RINA ZAKINAH H KAMAL
Tempat/ Tgl. Lahir : Makassar, 11 April 1999
NIM : 17.2400.019
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/ Ekonomi Syariah
Semester : IX (Sembilan)
Alamat : JL. LASINRANG NO. 258, KEL. LAKESSI, KEC.
SOREANG, KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA SEMBILAN BAHAN POKOK DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE MENURUT PEMIKIRAN IBNU KHALDUN

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan September sampai selesai. Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

24 September 2021
Dekan,



Amil
Muhammad Kamal Zubair

SURAT IZIN MENELITI DARI DINAS PENANAMAN MODAL

SRN : IP0000684


PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jalan Veteran Nomor 28 Telp (0421) 21984 Fax (0421) 27719 Kode Pos 91111 Email : dpmptsp@pareparekota.go.id

REKOMENDASI PENELITIAN
Nomor : 683/IP/DPM-PTSP/9/2021

Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Pendidikan, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian Rekomendasi Penelitian.
3. Peraturan Walikota Parepare No. 45 Tahun 2020 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

MENGIZINKAN

KEPADA :
NAMA : **RINA ZAKINAH H KAMAL**
UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE**
Jurusan : **EKONOMI SYARIAH**
ALAMAT : **JL.LASINRANG NO.258 KEL.LAKESSI KEC.SOREANG KOTA PAREPARE**
UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA SEMBILAN BAHAN POKOK DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE MENURUT PEMIKIRAN IBNU KHALDUN**

LOKASI PENELITIAN : **DINAS PERDAGANGAN KOTA PAREPARE (UPTD.PASAR LAKESSI)**

LAMA PENELITIAN : **27 September 2021 s.d 27 November 2021**

a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: Parepare
Pada Tanggal : 29 September 2021

**PIU KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
KOTA PAREPARE**


Dra. Hj. AMINA ANIN
Pangkat : Pembina Utama Muda, (IV/c)
NIP : 19630808 198803 2 012

Biaya : Rp. 0,00


• UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1.
• Dokumen Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah.
• Dokumen ini telah dibastar dengan cara elektronik menggunakan **Sertifikat Elektronik** yang diterbitkan **SSeT**.
• Dokumen ini dapat dibuktikan kebenarannya dengan tanda di database DPMPTSP Kota Parepare (sisa QR Code)


Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Parepare

SURAT IZIN MENELITI DARI DINAS PERDAGANGAN

DINAS PERDAGANGAN KOTA PAREPARE	
LEMBAR DISPOSISI	
SURAT DARI : Dinas Penanaman Modal NO. SURAT : 683 / IP / DPM-PTSP / 9 / 2021 TGL SURAT : 29-Sept-2021	DITERIMA TGL : 5/okt/2021 NO. AGENDA : 797 / X / 2021 SFAT :
PERHAL : <i>Rekomendasi penelitian</i>	
DITERUSKAN KEPADA SDR :	
I. SEKRETARIS :	
1. KASUBAG ADM LUMUM & KEPEG 2. KASUBAG PROGRAM & KELIANGAN	
II. KABID PERINDUSTRIAN :	
1. KASI INDUSTRI KIMIA, AGRO & HASIL HUTAN 2. KASI INDUSTRI ALAT TRANSPORTASI, ELEKTRONIK & ANERA 3. KASI INDUSTRI LOGAM, MESIN & TESTIL	
III. KABID PERDAGANGAN :	
1. KASI PENDAFTARAN USAHA PERDAGANGAN 2. KASI SARANA PERDAG. & BRG KEBUTUHAN POKOK 3. KASI PENGAWASAN USAHA PERDAGANGAN	
IV. KABID METROLOGI LEGAL & PERLINDUNGAN KONSUMEN :	
1. KASI PENYULUHAN & PENGAWASAN KEMETROLOGIAN 2. KASI PEMBERDAYAAN KONSUMEN 3. KASI PENGAWASAN BARANG BEREDAR & JASA	
V. KEPALA UPTD PENGELOLA PASAR :	
VII. BEND. PENERIMA VIII. BEND. PENGELUARAN	
CATATAN :	
JUDUL PENELITIAN : KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA SEMBILAN BAHAN POKOK DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE MENURUT PEMIKIRAN IBNU KHALDUN	
LOKASI PENELITIAN : DINAS PERDAGANGAN KOTA PAREPARE (UPTD, PASAR LAKESSI)	
LAMA PENELITIAN : 27 September 2021 s.d 27 November 2021	
a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung. b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan	
Dikeluarkan di: Parepare Pada Tanggal : 29 September 2021	
PIL. KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE	
Dra. Hj. AMINA AMIN Pangkat : Pembina Utama Muda, (IV/c) NIP : 19630808 198803 2 012	
An. PIL. KEPALA DINAS PERDAGANGAN Sekretaris, Prasetyo Catur. K, SH, M.Si Pangkat: Pembina Nip. 19731013 200604 1 003	
Biaya : Rp. 0,00	
<p style="font-size: small;"> * UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1 Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah. * Dokumen ini telah diandatangani secara elektronik menggunakan Sertifikat Elektronik yang diterbitkan BaRE * Dokumen ini dapat dibuktikan keabsahannya dengan terdaftar di database DPMPTSP Kota Parepare (Scan QRCode) </p>	

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

**PEMERINTAH KOTA PAREPARE**
DINAS PERDAGANGAN
UPTD PENGELOLAAN PASAR
Jl. Lasinrang e-mail : pasarparepareuptdpengeola@gmail.com

SURAT KETERANGAN
TELAH MELAKUKAN PENELITIAN
Nomor: 225/UPTD-PSR/XII/ 2021

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala UPTD Pengelolaan Pasar Kota Parepare menerangkan bahwa :

Nama : RINA ZAKINAH H. KAMAL
Universitas/Lembaga : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare
Jenis Kelamin : Perempuan
Jurusan : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Lasinrang No. 258 Kel. Lakessi Kec. Soreang, Parepare
No. Rek. Penelitian : 683/IP/DPM-PTSP/9/2021

Adalah benar telah melakukan penelitian dengan judul **"KONSEP HARGA DAN PENETAPANNYA PADA SEMBILAN BAHAN POKOK DI PASAR SENTRAL LAKESSI KOTA PAREPARE"** dan diketahui oleh UPTD Pengelolaan Pasar Kota Parepare.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 28 Desember 2021


Kepala UPTD Pengelolaan Pasar,
RATINAH SE
Pangkat Penara, IIIc
Nip. 19830816 200801 1 005

Tembusan :
1. Ptt Kepala Dinas Perdagangan Kota Parepare (sebagai laporan).
2. Peringgal.

DOKUMENRTASI



Ket : Ibu Hadrah, Penjual Campuran



Ket : Ibu Sarina, Penjual Ikan



Ket : Ibu Ani, Penjual Sayur



Ket :Bapak Wahab, Penjual Jagung



Ket : Ibu Hj. Sahaenati, Penjual Campuran



Ket : Bapak Candra, Penjual Rempah



Ket : Ibu Pia, Penjual Telur



Ket : Ibu Mariani, Penjual Rempah



Ket : Ibu Ana, Penjual Telur



Ket : Ibu Hj. Settaria, Penjual Beras



Ket : Ibu Hj, Suriati, Penjual Beras

BIODATA PENULIS



Rina Zakinah H Kamal, lahir di Makassar pada tanggal 11 April 1999 merupakan anak kedua dari tiga bersaudara dengan ayah Hasanuddin Kamal DM dan ibu Maritje Mantiri. Penulis beralamat di Jl. Lasinrang no. 258, Kelurahan Lakessi, Kecamatan Soreang, Kota Parepare, Provinsi Sulawesi Selatan. Penulis mulai masuk pendidikan formal di SD Negeri 47 Parepare pada tahun 2006-2011, dan melanjutkan di SMP Negeri 2 Parepare tahun 2011-2014,

dan pada tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan di SMK Negeri 3 Parepare pada tahun 2014-2017. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare mengambil program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul “Konsep Harga dan Penetapannya pada Sembilan Bahan Pokok di Pasar Sentral Lakessi Kota Parepare menurut Pemikiran Ibnu Khaldun”