

SKRIPSI

**MEKANISME PENETAPAN HARGA PADA KONSUMEN RUMPUT
LAUT DI KELURAHAN WATANG SUPPA
(ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)**



OLEH

**MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD
NIM : 17.2900.002**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2022

**MEKANISME PENETAPAN HARGA PADA KONSUMEN RUMPUT
LAUT DI KELURAHAN WATANG SUPPA
(ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)**



OLEH

MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD

NIM : 17.2900.002

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah

Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2022

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen
Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa
(Analisis Manajemen Keuangan Syariah)

Nama Mahasiswa : Mahatir Sapril Muhammad

NIM : 17. 2900. 002

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.647/In.39.8/PP.00.9/2/2021

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

NIP. : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping : An Ras Try Astuti, M.E

NIP. : 19901223 201503 2 004



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M. Ag.
NIP 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen
Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa
(Analisis Manajemen Keuangan Syariah)

Nama Mahasiswa : Mahatir Sapril Muhammad

NIM : 17. 2900. 002

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

B.647/In.39.8/PP.00.9/2/2021

Tanggal Kelulusan :

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. (Ketua)

An Ras Try Astuti, M.E (Sekretaris)

Dr. Damirah, S.E., M.M. (Anggota)

Dra. Rukiah, M. H (Anggota)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M. Ag.y
NIP 19710208 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ

وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt. berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda Nurwana Mustamin dan Ayahanda Muhammad Said tercinta di mana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. Selaku Pembimbing I dan Ibu An Ras Try Astuti, M.E Selaku Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai “Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.

3. Ibu Dr. Nurfadillah, S.E, M.M sebagai Ketua Prodi Manajemen Keuangan Syariah, atas arahan dan bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan dengan baik
4. Bapak H. Islamul Haq, Lc., M.A, selaku Penasihat Akademik khusus untuk penulis atas arahnya sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengajari dan membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare.
6. Bapak dan Ibu Staf dan Admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu mulai dari proses menjadi mahasiswa sampai berbagai pengurusan untuk berkas penyelesaian studi.
7. Ibu Hasnah Muhiddin, ST, M.M selaku Lurah Watang Suppa yang telah memberikan izin untuk penelitian.
8. Terimakasih untuk sahabat seperjuangan Muhammad Iqbal, S.E, Rahmat, S.E, Andi Mallarangeng, S.E, Dedy Indardi, Ridwan Nurdin, Ahmad Adriyansyah, Erick Tri Saputra. telah membantu dan memberikan semangat dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.
9. Terimakasih kepada Agung Iswanto, S.E, yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam penyusunan skripsi ini
10. Terimakasih kepada Hildayanti Auliya, Asfarina Syam, S.E, Nurjannah, S.E, Inggit Arifah khumaerah, S.H, yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam pengerjaan skripsi ini.
11. Terimakasih kepada Bapak Aminuddin, Bapak Ismail, Bapak Julianus, Bapak Muslimin, Bapak Syahrudin, Bapak Haeruddin, Bapak H. Sappe Bapak

Ismail Rajei yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran serta memberikan data dalam pengerjaan skripsi ini.

12. Teman-teman mahasiswa Program Studi Manajemen Keuangan Syariah angkatan 2017, seperjuangan KPM dan PPL, dan segenap kerabat yang tidak sempat disebutkan satu persatu yang telah memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis tidak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Suppa, 10 Juli 2022
11 Zulhijah 1443

Penulis



MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD
NIM. 17.2900.002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mahatir Sapril Muhammad
NIM : 17.2900.002
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 10 pril 1999
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Mekanisme penetapan Harga Pada Konsumen
Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa
(Analisis Manajemen Keuangan Syariah)

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

Suppa, 10 Juli 2022
Penyusun



Mahatir Sapril Muhammad
NIM. 17.2900.002

ABSTRAK

Mahatir Sapril Muhammad. *Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut diKelurahan Watang Suppa (analisis manajemen keuangan Syariah).* (dibimbing oleh Bapak Moh. Yasin Soumena dan Ibu An Ras Try Astuti.)

Penelitian ini bertujuan mengetahui Bagaimana proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut, Faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pada konsumen rumput laut dan tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada penjualan rumput laut. Perdagangan rumput laut menjadi tanda tanya apakah kegiatan manajerial yang dilakukan telah sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen keuangan syariah yang bermuara kepada keridaan Allah SWT atau hanya sebatas mencari keuntungan sebesar-besarnya tanpa memperhatikan prinsip-prinsip syariah.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif dan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sekunder, sumber data primer data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara, data sekunder data yang diperoleh dari sumber buku, jurnal, dan dokumen lain yang berhubungan dengan masalah penelitian. kemudian disusun secara sistematis sehingga mudah dipahami dan menjabarkan dalam bentuk kutipan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut adalah ditinjau dari empat metode (berbasis permintaan, biaya, laba, dan persaingan) tersebut bahwa kualitas dari rumput laut sangat mempengaruhi dan berperan penting dalam menetapkan harga dan memperoleh keuntungan dari penjualan rumput laut. Faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran dalam menetapkan harga hal yang mendasar harus diperhatikan adalah kualitas dari rumput laut, Tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut adalah untuk memperoleh keuntungan dari setiap penjualan rumput laut dan dari keuntungan yang didapatkan dari setiap penjualan rumput laut akan digunakan sebagai modal usaha atau modal budidaya dan untuk mensejahterakan kehidupan financial. Dalam analisis prinsip manajemen keuangan syariah telah relevan dan memenuhi prinsip manajemen keuangan syariah dan bermuara kepada keridhan Allah SWT.

Kata Kunci: Mekanisme, Penetapan Harga, Manajemen Keuangan Syariah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	7
B. Tinjauan Teori	10
1. Mekanisme Penetapan Harga.....	10
2. Harga.....	16
3. Permintaan.....	20
4. Penawaran.....	23
5. Perilaku Konsumen	25

6. Jual Beli.....	28
7. Manajemen Keuangan Syariah.....	30
C. Tinjauan Konseptual.....	33
D. Kerangka Pikir.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	37
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
C. Fokus Penelitian.....	38
D. Jenis dan Sumber Data.....	38
E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	39
F. Uji Keabsahan Data.....	40
G. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut di Kelurahan watang suppa.....	44
B. Faktor yang Mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan Rumput laut di kelurahan watang suppa.....	50
C. tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada penjualan rumput laut di kelurahan watang suppa.....	56
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan.....	63
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	I
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
BIODATA PENULIS	

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	36



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
1	Pedoman Wawancara
2	Transkrip Wawancara
3	Surat Keterangan Wawancara
4	Surat Izin Penelitian
5	Surat Izin Selesai Meneliti
6	Dokumentasi
7	Biodata Penulis

PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

1. Transliterasi

a. 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 hurufLatin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye

ص	Shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet ((dengan titik di bawah)
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
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

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

b. Vokal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
ا	Kasrah	I	I
ا	Dammah	U	U

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan ya	Ai	a dan i
اُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : ḥaula

c. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اِي / آ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
اِي	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
اُو	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

d. TaMarbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- 1) *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- 2) *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 الْقَادِيَةَ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al- madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

e. Syaddah(Tasydid)

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

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعَمَّ : *nu‘ima*

عَدُوٌّ : 'aduwwun

Jika huruf ع bertasydid diakhir sebuah kata dandidahului oleh huruf kasrah (ِ) maka ialitransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

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

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

f. 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 ditulisterpisahdarikatayang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

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

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

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

g. 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*

أمرتُ : *Umirtu*

h. 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 ḥilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

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

i. *Laḥz al-Jalālah* (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 *Dīnillah* بِاللَّهِ *billah*

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

هُمْفِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fī rahmatillāh*

j. 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: IbnuRusyd, Abū al-Walid Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid MuhammadIbnu)

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

2. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subhānahū wa ta‘āla</i>
saw.	=	<i>şallallāhu ‘alaihi wa sallam</i>
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
دو	=	بدون مكان
صهعي	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره
خ	=	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). Karena dalam 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. : Cetakan. 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 katajuz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan peradaban manusia berkontribusi pada kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, hal ini tentunya menyebabkan bermunculan bentuk-bentuk transaksi yang ditemui pembahasannya dalam khasanah fiqhi klasik, dalam kasus seperti ini tentunya seorang muslim harus mempertimbangkan dan memperhatikan, apakah transaksi yang baru muncul itu sesuai dengan dasar-dasar dan prinsi-prinsip muamalah yang di syari'atkan. Ajaran Islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku sempit dan jumud, melainkan satu ajaran yang fleksibel dan elastis, yang dapat mengakomodir berbagai perkembangan transaksi modern, selama hal itu tidak bertentangan dengan nash Al-Qur'an dan As-Sunnah. Oleh sebab, itu sangat penting bagi pelaku ekonomi muslim untuk mempelajari dasar-dasar dan prinsip-prinsip muamalah yang dituntunkan Islam.¹

Makhluk sosial yang saling membutuhkan satu sama lain, dari yang memang kodratnya hidup dalam masyarakat umum, tidak bisa terlepas dari saling memerlukan adanya manusia-manusia lain yang sama-sama hidup dalam masyarakat. Dalam konteks inilah terjadinya pergaulan antara manusia dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan individu maupun sosial. Pergaulan tempat setiap orang melakukan perbuatan dalam hubungannya dengan orang lain, disebut muamalat.²

¹Moch.Alif Rahmanto, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Rumput Laut Di Desa Kalala Kecamatan Wajelu Kabupaten Sumba Timur*(Skripsi Sarjana Hukum Ekonomi Syariah: IAIN Ponorogo 2021)

² Muhammad, *Pemikiran Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Ekonisia, 3003), h. 42

Bidang muamalah yang paling sering dilakukan pada umumnya adalah jual beli dan dapat juga diartikan sebagai tukar menukar suatu barang lain atau uang dengan barang atau sebaliknya dengan syarat-syarat tertentu.³

Manusia muslim, individu maupun kelompok, dalam lapangan ekonomi atau bisnis disatu sisi diberi kebebasan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Namun disisi lain tetap memperhatikan perihal halal tidaknya atau haram tidaknya suatu kegiatan manajerial yang akan dilakukannya demi mencapai keridaan Allah SWT.,

Nilai-nilai syari'at mengajak seorang muslim untuk menerapkan konsep tasir (penetapan harga) dalam kehidupan ekonomi, menentukan harga sesuai dengan nilai yang terkandung dalam barang tersebut. Dengan adanya tas'ira tau penetapan harga maka akan menghilangkan beban ekonomi yang mungkin tidak dapat dijangkau oleh masyarakat, menghilangkan praktik-praktik penipuan, serta memungkinkan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan penuh kerelahan hati.⁴

Kesalahan dalam penetapan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkauan jauh. Tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik pelaku usaha. Apabila kewenangan harga tidak pada pelaku usaha, melainkan berada pada kebijakan pemerintah, maka penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang/kalangan.⁵

³ Khabib Basori, *Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Imam Mandiri, 2007), h.1

⁴ Abdul Sauni Al-Mushri, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2006), h.

⁵Salwah, *Mekanisme Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep* (Skripsi Sarjana Ekonomi Islam: IAIN Alauddin 2019)

Kegiatan bisnis merupakan dorongan dalam diri seseorang untuk mencapai kesejahteraan, untuk mencapai semua itu dibutuhkan konsep dan manajemen, manajemen merupakan sebuah konseptual yang dijalankan manusia dengan cara melakukan perencanaan sampai kepada pengawasan, prinsip manajemen keuangan syariah harus senantiasa diterapkan pada setiap penetapan harga maupun perdagangan, setiap perdagangan harus didasari sikap saling ridha atau atas dasar suka sama suka terhadap harga tersebut selain perdagangan tersebut harus bersih dari riba dan terhindar dari *gharar* dan juga harus bersikap adil dan tidak membeda-bedakan konsumen.

Penetapan harga biasanya terjadi melalui suatu mekanisme. Mekanisme adalah kumpulan suatu sistem yang menjalankan sesuatu secara teratur sehingga menghasilkan suatu pola. Mekanisme dalam penetapan harga ada beberapa macam yaitu, metode penetapan harga yang kompetitif hal ini selalu berlaku dalam pasar barang dimana banyak terdapat produsen atau penjual, menentukan harga terobosan, cara ini dipakai ketika meluncurkan suatu barang baru, menetapkan harga berdasarkan permintaan cara ini dipakai biasanya oleh perusahaan jasa kepemimpinan harga, kebijakan harga tinggi jangka pendek dilakukan ketika barang baru dikeluarkan karena belum ada persaingan, dengan penentuan harga semurah mungkin tapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.⁶

Mekanisme penetapan harga dimana pertimbangan yang digunakan untuk menentukan bagaimana suatu produk atau barang yang dijual bisa laku dipasarkan setelah adanya interaksi permintaan dan penawaran dan juga untuk bisa bersaing dengan pedagang lain, Abu yusuf mengatakan bahwa mekanisme dalam penetapan harga tidak terlepas dari mekanisme pasar, ia mengatakan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga, pemahamannya saat itu bahwa

⁶ Gary Amstrong, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1987), h.12

apabila tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan demikian sebaliknya.⁷ Jual beli bentuk tersebut biasanya masyarakat yang bertempat tinggal di pesisir pantai dan berprofesi sebagai nelayan atau petani rumput laut.

Masyarakat di Kelurahan Watang Suppa menjadikan rumput laut sebagai mata pencaharian karena harga jual rumput laut yang cukup tinggi, sehingga banyak masyarakat disana berprofesi sebagai petani rumput laut dan pengusaha rumput laut. Hal tersebut tentunya menjadikan adanya transaksi atas akad muamalah antara penjual (petani rumput laut) dan pembeli (pengusaha rumput laut) yang terjadi, namun tidak semua transaksi berjalan sebagaimana dalam sebuah transaksi antara penjual dan pembeli, barang yang diperjual belikan tidak pasti dari sesi spesifikasi barang yang akan dijual.

Penelitian ini penulis telah melakukan survei pendahuluan di Kelurahan Watang Suppa. Aktifitas transaksi jual beli rumput laut oleh pengusaha dilokasi telah berlangsung sejak 10 tahun terakhir. Dan jumlah petani rumput laut kurang lebih 10 orang, dengan harga saat ini Rp. 32.000-Rp35.000 perkilogramnya yang dijualkan oleh petani kepada konsumen. Akan tetapi harga berbeda-beda dengan pembeli yang satu dengan yang satunya.⁸ Banyaknya hasil rumput laut, menjadi perhatian pengusaha, penjual rumput laut untuk data ng membeli rumput laut dalam jumlah yang banyak. Objek jual beli yang berupa rumput laut oleh petani rumput laut kepada pembeli dilaksanakan ketika rumput laut sudah dipanen dan di keringkan. Dalam penjualan objek jual beli tersebut juga terdapat ketidak pastian tentang kualitas rumput laut yang telah disepakati sebagai objek jual beli, dimana hasil panen petani rumput laut yang banyak membuat petani memilih untuk mengeringkan agar dapat bertahan lama. Namun, tidak jarang ditemukan petani yang mencampur adukkan rumput kering dan basah.

⁷Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta, Kencana, 2008). Cet, Ke-1 h. 230.

⁸Muhammad Said, *Petani rumput laut, Kel. Watang Suppa, Kec. Suppa, Wawancara di Kel. Watang Suppa, 20 Juni 2022.*

Hal yang melatar belakangi penyusunan untuk melakukan penelitian tersebut diantaranya terkait tentang penetapan harga dan pembagian keuntungan, karena petani (penjual) rumput laut tersebut ketika rumput laut ingin di jual terlebih dahulu di hitung banyaknya rumput laut dengan cara di timbang misalnya, apabila berat rumput laut 75kg maka yang di hitung si pembeli hanya 74kg karena yang 1kg tersebut akan di berikan kepada pengangkut sebagai upahnya, dimana si pengangkut ini adalah milik atau anak buah dari si pembeli, akan tetapi secara tidak langsung yang memberi upah si pengangkut tersebut adalah si penjual atau petani rumput laut. Kemudian kadang juga apabila petani rumput laut ingin menjual rumput lautnya, bukan si penjual yang menentukan harga barang (rumpu laut) akan tetapi si pembeli yang menentukan harga barang tersebut, sehingga apabila harga rumput laut yang di taksir pembeli itu mahal, maka rumput laut mereka yang sudah siap untuk di jual akan mereka simpan sampai harga rumput laut kembali normal.

Menentukan harga jual suatu barang perlu melihat dari besarnya biaya produksi dan biaya non-produksi yang telah dikeluarkan petani rumput laut, jangan sampai petani rumput laut mengalami kerugian sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas satu barang atau jasa. Bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat maka nilainya akan meningkat pula. Berdasarkan nilai tersebut petani rumput laut atau pengepul bersedia melepaskan barang atau jasa yang dimiliki kepada pihak lain yang menginginkan dana membutuhkannya.

Penetapan harga dalam praktik perdagangan rumput laut menjadi tanda tanya apakah kegiatan manajerial yang dilakukan telah sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen keuangan syariah yang bermuara kepada keridaan Allah SWT atau hanya sebatas mencari keuntungan sebesar-besarnya tanpa memperhatikan prinsip-prinsip syariah. Maka diperlukan pandangan pada penelitian ini yakni analisis manajemen keuangan syariah untuk melihat bagaimana mekanisme penetapan harga dalam praktik perdagangan rumput laut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang di uraikan diatas maka, terdapat tiga rumusan masalah, dan setiap rumusan masalah di analisis dengan manajemen keuangan syariah, tiga masalah yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa ?
2. Bagaimana Faktor yang Mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan Rumput laut dikelurahan watang suppa ?
3. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada penjualan rumput laut di kelurahan watang suppa ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini berkaitan dengan rumusan masalah yang telah di kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Bagaimana proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa.
2. Untuk mengetahui Faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa.
3. Untuk mengetahui tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut di kelurahan watang suppa.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Praktis

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran bagi pengembang ilmu manajemen dan pengetahuan tentang mekanisme penetapan harga pada konsumen rumput laut.

2. Kegunaan Teoritis

Manfaat dari penelitian ini adalah diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama sehingga mampu menghasilkan penelitian yang lebih mendalam khususnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Beberapa penelitian yang Relevan dengan penelitian ini adalah:

Abdul Aziz, yang berjudul “*Mekanisme Penetapan Harga di Toko Grosir alat Tulis Alisa ditinjau dari Etika Bisnis Islam*” dari Hasil pembahasan dan Penelitian ini dapat disimpulkan bahwa: Mekanisme yang digunakan oleh toko Alisa adalah mekanisme *Going Rate Pricing* yaitu mekanisme penentuan harga dengan mengikuti harga yang berlaku dipasaran. Mekanisme *mark-up* yaitu mekanisme yang seluruh biaya operasional ditambah laba yang diinginkan. Mekanisme Penetapan harga di toko grosir alat tulis Alisa kota Bengkulu sudah sesuai dengan ketentuan Etika Bisnis Islam. Penetapan harga yang diterapkan ditoko Alisa mengandung ketentuan dasar etika bisnis islam yaitu, *tauhid*, keseimbangan, tanggung jawab, kehendak bebas, dan *Ihsan*.⁹

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah lebih menekankan etika bisnis islam dalam mekanisme penetapan harga, sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti lebih menekankan pada kepada mekanisme penetapan harga pada konsumen ditinjau dari analisis manajemen keuangan syariah.

Eka Merdeka Sudirman, yang berjudul “*konsep jual beli Yusuf Qardhawi (studi tentang pengambilan keuntungan dan penetapan harga)*” berdasarkan hasil penelitian bahwa: pengambilan keuntungan dalam jual beli menurut Yusuf Qardhawi yaitu halal diperbolehkan sampai 100% keuntungan, asalkan tidak dilakukan dengan jalan menipu, menimbun, mengecoh dan menganiaya dalam bentuk apapun. Hal ini diakarenakan tidak ditemukan nash tentang batasan mempunyai dua bentuk yaitu: ada

⁹Abdul Aziz, “Mekanisme Penetapan Harga di Toko Grosir alat Tulis Alisa ditinjau dari Etika Bisnis Islam” (Skripsi Sarjana: ekonomin syariah: IAIN Bengkulu:2021)

yang boleh yaitu, penetapan harga yang dilakukan secara adil. Dan ada yang haram yaitu, penetapan harga yang dilakukan dari perbuatan zalim.¹⁰

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah lebih menekankan konsep jual beli dan penetapan harga menurut Yusuf Qardhawi sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti lebih menekankan kepada mekanisme penetapan harga pada konsumen ditinjau dari analisis manajemen keuangan syariah.

M Ikhsan, yang berjudul “*Konsep Harga menurut Ibnu Khaldun dan Relevansinya terhadap penetapan harga dipasar rakyat talang Banjar Kota Jambi*” dari hasil pembahasan dan penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa Tingginya permintaan pasar membuat harga menjadi naik. Ibnu Khaldun membedakan antara kebutuhan primer dan sekunder dari segi penerapan hukum penawaran dan permintaan. Dalam perbedaan tingkatan, pedagang yang bermodal kecil dan cenderung memiliki nilai moral yang kurang baik seperti menipu, memainkan timbangan, dan memperlmainkan harga. Pembeli cenderung dirugikan dan mengalami kecurangan dalam jual beli. Relevansi penetapan harga yang saat ini terjadi bukan berlandaskan teori permintaan dan penawaran, melainkan harga menjadi tinggi disebabkan oleh oknum tertentu atau tengkulak-tengkulak yang curang dengan cara menimbun barang dengan tujuan untuk memanfaatkan kelangkaan atau kurangnya pasokan dengan cara menaikkan harga barang yang di atas harga normal pada saat barang banyak yang di butuhkan.¹¹

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah penelitian ini menekankan relevansi harga pada zaman sekarang dengan pendapat Ibnu Khaldun, sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti

¹⁰Eka Merdeka Sudirman, *konsep jual beli Yusuf Qardhawi (studi tentang pengambilan keuntungan dan penetapan harga*, (Skripsi sarjana; jurusan ekonomi dan bisnis islam: IAIN Parepare, 2022).

¹¹M Ikhsan, *Konsep Harga menurut Ibnu Khaldun dan Relevansinya terhadap penetapan harga dipasar rakyat talang Banjar Kota Jambi*, (skripsi sarjana; jurusan ekonomi dan bisnis islam; UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2021).

lebih menekankan kepada mekanisme penetapan harga pada konsumen ditinjau dari analisis manajemen keuangan syariah.

Fiqie Al-Ghifari, yang Berjudul “*Mekanisme Penetapan Harga Dalam Prilaku Permintaan Dan Penawaran pada Toko Pakaian Di Pasar Tanah Pilih Kota Jambi*” dari hasil pembahasan dan penelitian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan temuan di Lapangan menunjukkan bahwa; Mekanisme penetapan harga dalam perilaku permintaan dan penawaran pada toko pakaian di pasar tanah pilih mengenai strategi pada pemasaran produk dengan cara meneawarkan produk ,melakukan proses tawar menawar dengan cara promosi melalui sosial media agar tertarik produk yang dipasarkan sama dan tidak memiliki keunikan sendiri, harga yang ditetapkan nya bervariasi dan cenderung sama. sistem mekanisme penetapan harga yang diterapkan kepada pembeli menggunakan sistem tawar menawar dan mematok keuntungan menggunakan rumus modal ditambah persen laba. Sedangkan Strategi penetapan harga dalam perilaku permintaan dan penawaran pada toko pakaian di pasar tanah pilih dilakukan para pembeli enceran maupun grosir dikenakan biaya yang berbeda, beberapa penjual menggunakan strategi menurunkan harga walaupun kualitas produk bagus agar barang yang dijual laris di pasaran.¹²

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah penelitian ini menekankan mekanisme penetapan harga dalam perilaku permintaan dan penawaran serta strategi pemasaran produk, sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti lebih kepada mekanisme penetapan harga pada konsumen ditinjau dari analisis manajemen keuangan syariah.

¹²Fiqie Al-Ghifari, *mekanisme penetapan harga dalam perilaku permintaan dan penawaran pada took pakaian di pasar pilih kota*, (skripsi serjana: fakultas ekonomi dan bisnis islam: universitas islam negeri jambi, 2019).

B. Tinjauan Teoritis

1. Teori Mekanisme Penetapan Harga

a. Pengertian mekanisme penetapan harga

Mekanisme penetapan harga adalah suatu cara pertimbangan yang digunakan untuk menentukan bagaimana suatu produk atau barang yang dijual bisa laku dipasaran setelah adanya interaksi permintaan dan penawaran dan juga untuk bisa bersaing dengan perusahaan atau pedagang lainnya.

Teori mekanisme penetapan harga menurut tokoh:

1. Abu Yusuf mengatakan bahwa mekanisme dalam penetapan harga tidak terlepas dari mekanisme pasar, ia mengatakan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga, pemahamannya saat ini bahwa bila tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan demikian sebaliknya.
2. Ricky W. dan Ronald J. Ebert mengemukakan bahwa: mekanisme penetapan harga adalah proses penentuan apa yang akan diterima satu perusahaan dalam penjualan produknya.¹³

Sasaran penetapan harga yang dipilih oleh manajemen harus benar-benar sesuai dengan tujuan perusahaan dan tujuan program pemasaran, sebagai ilustrasi, misalnya tujuan perusahaan adalah meningkatkan laba investasi yang saat ini sebesar 15% menjadi 20% pada akhir periode 3 tahun. Untuk menyesuaikan, dalam periode yang sama sasaran penetapan harga harus mencapai tingkat persentase tertentu dari laba investasi.¹⁴

Sasaran penetapan harga biasanya dinyatakan dalam persentase kenaikan volume penjualan selama periode tertentu. Para pengecer mendaya gunakan, sasaran semacam ini sewaktu mereka berusaha meningkatkan penjualan mungkin bisa atau tidak bisa taat azas dengan konsep pemasaran yang menganut volume penjualan yang

¹³[http://ilmumanajemen.wordpress.com/2007/06/15 Penetapan Harga Jual](http://ilmumanajemen.wordpress.com/2007/06/15%20Penetapan%20Harga%20Jual) (diakses pada tanggal 20 Nopember 2021)

¹⁴ William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1996), h.311

menguntungkan. Disatu sisi, sasaran perusahaan bisa meningkatkan volume penjualan tetapi dengan mempertahankan tingkat labanya. Dari segi lain, manajemen bisa memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui strategi potongan harga atau strategi penetapan harga lainnya yang agresif, dengan menanggung kerugian. Dalam hal ini, manajemen bersedia menanggung rugi jangka pendek dengan perhitungan bawa melalui peningkatan volume penjualan dalam pasar.¹⁵

b. Tujuan penetapan harga

Penetapan harga oleh suatu Lembaga dimaksudkan untuk berbagai tujuan yang hendak dicapai. Secara umum tujuan penetapan harga adalah sebagai berikut:

1. Berorientasi pada laba

Asumsi teori ekonomi klasik Menurut Kasmir, menyatakan bahwa suatu perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah mekanisme laba. Dalam era persaingan global yang kondisinya sangat kompleks dan banyak variable yang berpengaruh terhadap daya saing setiap perusahaan. Maksimisasi laba sangat sulit dicapai, karena sukar sekali untuk dapat memperkirakan secara akurat jumlah penjualan yang dapat dicapai pada tingkat harga tertentu. Dengan demikian, tidak mungkin suatu perusahaan dapat mengetahui secara pasti tingkat harga yang dapat dihasilkan laba maksimum.

2. Berorientasi pada Volume

Berorientasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah *volume pricing objectives*. Harga diterapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai target volume penjualan (dalam ton, kg, unit, m³, dan lain-lain), nilai penjualan (Rp) atau pangsa pasar (absolut maupun relatif). Tujuan ini banyak diterapkan oleh perusahaan penerbangan, Lembaga Pendidikan, perusahaan *tour and travel*, pengusaha bioskop, dan pemilik bisnis pertunjukan lainnya, serta penyelenggaraan seminar-seminar.

3. Berorientasi pada Citra

¹⁵Hasanah, *Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam (studi Kasus pada Rumah Makan Arhy di Makassar)* (Skripsi Sarjana Ekonomi Islam: UIN Alauddin 2013)

Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Sementara itu harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu (*image of value*), misalkan dengan memberikan jaminan bahwa harganya merupakan harga terendah disuatu wilayah tertentu. Pada hakikatnya, baik penetapan harga yang tinggi maupun rendah bertujuan untuk meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhan barang produk yang ditawarkan perusahaan.

4. Stabilitas harga

Pasar yang konsumennya sangat sensitif pada harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya, maka pesaingnya harus pula menurunkan harga. Kondisi seperti ini yang mendasari terbentuknya tujuan stabilisasi harga dalam industry-industri tertentu yang produknya sangat tersandarisasi (misalnya minyak bumi). Tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri.¹⁶

Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

c. Metode Penetapan Harga

Menetapkan harga, terdapat berbagai macam metode. Metode mana yang digunakan, tergantung kepada tujuan penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase di atas nilai atau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan di atas modal atas barang dagangan bagi usaha dagang. Sedangkan dalam usaha jasa, penetapan harga biasanya dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna jasa.

¹⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: penerbit andi, 1997), h.152-153

Menurut Fandy Tjiptono, metode penetapan harga dikelompokkan menjadi empat macam antara lain.

a. Penetapan Harga Berbasis Permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor biaya, laba dan persaingan.

b. Penetapan Harga Berbasis Biaya

Metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya *overhead*, dan laba.

c. Penetapan Harga Berbasis Laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.

d. Penetapan Harga Berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.

d. Faktor-faktor dalam penetapan harga

Setiap perusahaan berusaha menetapkan harga yang paling tepat, supaya dengan kebijaksanaan penetapan harga memberikan keuntungan yang baik. Kebijakan penetapan harga akan memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam jangka Panjang maupun jangka pendek.

Adapun faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam penetapan harga jual bagi suatu produk berdasarkan pendapat Kotler adalah:

1. Kondisi pasar

Persaingan sangat mempengaruhi penetapan harga dan merupakan alat pemasaran. Harga yang ditetapkan oleh pesaing biasanya menjadi tolak ukur penetapan harga.

2. Harga produk

Penentuan harga sebaiknya perusahaan mengetahui harga pesaing yang ada di pasaran dan harga yang diberikan konsumen. Harga jual yang ditetapkan dengan menggunakan metode *Cost Plus Percentage of Cost Pricing* yaitu dengan menambah persentase yang diinginkan oleh perusahaan.

3. Elastisitas permintaan dan besaran permintaan

Elastisitas adalah untuk mengetahui berapa besar permintaan yang disebabkan harga. Disamping itu sangat diperlukan respon konsumen terhadap perubahan harga yang dikaitkan dengan penggunaan produk.

4. Menetapkan tujuan harga

Menetapkan tujuan harga produsen menghubungkan dengan strategi perusahaan secara menyeluruh. Umumnya tujuan penetapan harga adalah:

- a) Memaksimalkan penjualan dan penetrasi pasar.
- b) Mempertahankan kualitas dan perbedaan pelayanan.
- c) Memaksimalkan keuntungan.¹⁷

Tujuan menetapkan harga sangat penting dalam menjalankan bisnis jual-beli.

Harga tentunya memiliki peranan penting dalam tercapainya kesepakatan jual-beli antara konsumen dan produsen.

e. Teori penetapan harga dalam Islam

Penetapan harga adalah apabila penguasa atau wakilnya atau siapa saja yang memimpin umat Islam memerintahkan pelaku pasar untuk tidak menjual barangnya kecuali dengan harga tertentu, maka dilarang untuk menambah atau mengurangnya untuk kemaslahatan.¹⁸ Penetapan harga menurut menurut Abu Yusuf menyatakan, tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada batasan yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan

¹⁷Hasanah, *Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam (studi Kasus pada Rumah Makan Arhy di Makassar)* (Skripsi Sarjana Ekonomi Islam: UIN Alauddin 2013)

¹⁸Jabirah bin Ahmad Al Hatitsi, *Fikih Ekonomi Umar bin Al Khathab*, 2010, Terj. Al Fiqh Al Iqtishadi Li Amiril Mukminin Umar Ibnu Al Khaththab, (Jakarta Pustaka al Kautsar), h , 613.

karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan.¹⁹

Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli.

f. Strategi Penetapan Harga

Harga secara umum merupakan suatu strategi bagi marketing manajer dalam rangka meningkatkan penjualan, Strategi dalam menetapkan harga merupakan langkah yang sangat penting, Karena kebijakan harga sangat menentukan kenaikan dan penurunan daya beli konsumen. Menurut Ma'ruf Strategi penetapan harga digolongkan pada tiga orientasi yaitu.

a) Orientasi demand (permintaan)

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

b) Orientasi biaya

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

c) Orientasi persaingan

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

¹⁹Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*, Cet. Ke-1, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 155.

2. Teori Harga

a. Pengetian Harga

Harga dalam bahasa Inggris dikenal dengan *price*, sedangkan dalam bahasa Arab berasal dari kata tsaman atau *si'ru* yakni nilai sesuatu dan harga yang terjadi atas dasar suka sama suka (*an-taradin*) pemakaian kata tsaman lebih umum daripada qimah yang menunjukkan harga ril yang telah disepakati. Sedangkan *si'ru* adalah harga ditetapkan untuk barang dagangan. Harga merupakan nilai yang diberikan pada apa yang dipertukarkan. Harga juga bisa berarti kekuatan membeli untuk mencapai kepuasan dan manfaat. Semakin tinggi nilai tukar dari barang atau jasa tersebut. Misalnya harga suatu barang, sewa rumah, biaya kuliah, jasa dokter termasuk dalam kategori harga. Semua itu merupakan nilai yang harus dibayarkan atas benda atau apa yang telah dilakukan.

Harga juga salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*, penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Bagi perbankan terutama bank yang berprinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran dan biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip Syariah harga adalah bagi hasil.²⁰

Harga juga merupakan suatu keputusan yang sangat penting dari pemasaran, oleh karena itu bila harga terlalu tinggi banyak pembeli potensial jadi menghilang, sedangkan apabila harga terlalu rendah perusahaan tidak memperoleh cukup keuntungan.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi Harga

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi Harga menurut Basu Swastha antara lain:

²⁰ Supriadi Muslim, dkk, Konsep Penetapan Harga dalam Perspektif Islam, *Journal of Islamic economics*, Vol. 2, No.1, (2020), h. 4

- a) Keadaan perekonomian
- b) Permintaan dan Penawaran
- c) Elastistas Permintaan
- d) Persaingan
- e) Biaya
- f) Tujuan Manajer
- g) Pengawasan Pemerintah.²¹

Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi harga diatas, dapat dipahami bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi harga apabila diperhatikan dan diterapkan akan membantu perusahaan menghasilkan penjualan dan membangun kesetiaan konsumen.

c. Harga dalam Ekonomi Islam

Menurut Rahmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang di ridhai oleh dua pihak yang akad.²² Dari penjelasan diatas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan suatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa dimana kesepakatan tersebut di ridhoi oleh kedua bela pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua bela pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar atau sama dengan nilai arang atau jasa yang ditawarkan oleh pihak penjal kepada pihak pembeli. Menurut Ibnu Taimiyah penetapan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. Tas'ir ada yang zalim, itulah yang di haramkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan.²³

Menurut Qardhawi, jika pedagang menahan suatu barang, sementara pembeli membutuhkannya dengan maksud agar pembeli mau membeinya dengan harga dua kali lipat harga pertama. Dalam kasus ini, para pedagang secara suka rela harus menerima penetapan harga oleh pemerintah. Pihak yang berwenang wajib

²¹Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: LIBERTY, 1985) hal, 242.

²²Rachmat Syafei, *Fiqhi Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), h. 87

²³Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1997), h. 257

menetapkan harga itu. Dengan demikian, penetapan harga waji dilakukan agar pedagang menjual harga yang sesuai demi tegaknya keadilan sebagaimana diminta oleh Allah swt. Sedangkan menurut Ibnu Taimiyah harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran.²⁴

Harga dalam fiqhi Islam dikenal dengan dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-saman* dan *as-si'r*. *As-saman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar.²⁵

Rasulullah saw, secara jelas telah banyak memberi contoh tentang praktik perdagangan yang bermoral dan beretika seperti, perdagangan yang jujur, adil dan tidak merugikan kedua belah pihak. Apapun bentuknya, kejujuran tetap menjadi prinsip utama sampai saat ini. Perdagangan yang mengandung ketidak jujuran, pemaksaan atau penipuan serta menimbung barang adalah perdagangan yang diharamkan karena dapat menzalimi orang lain atau orang banyak.²⁶

Nabi memerintahkan kepada ummat-Nya agar dalam akad jual beli penetapan harga disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasaran secara umum. Dalam islam hak jual beli yang dilakukan harus dijauhkan dari syubhat, garar, ataupun riba. Firman Allah swt dalam Q.S. Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
 قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
 سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Terjemahnya:

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

²⁴ Adiwarmar Karim, *Ekonomi Mikri Islam*, (Jakarta: Penerbit III T Indonesia, 2003), h.224

²⁵ Adiwarma A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015), h.170

²⁶ Salwah, *Mekanisme Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep* (Skripsi Sarjana Ekonomi Islam: IAIN Alauddin 2019)

(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.²⁷

Berdasarkan ayat di atas menjelaskan bahwa Allah Swt telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hamba-Nya dengan baik dan melarang praktik jual beli yang mengandung riba. Dalam jual beli juga harus berdasarkan kerelaan dari duabelah pihak (suka sama suka) dan tidak boleh ada unsur kezaliman atau dilarang dalam Al-Qur'an dan Hadits. Untuk itu perlu adanya syariat terkait dengan pembentukan harga dan terjadinya transaksi di pasar untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.²⁸

Semua ibadah pada dasarnya halal kecuali ada dalil yang mengharamkan, begitu juga dalam bermuamalah atau bertransaksi, hukumnya halal kecuali ada dalil yang mengharamkan.²⁹ Ulama fiqhi sepakat menyatakan bahwa ketentuan dalam penetapan harga tidak dijumpai dalam Al-Qur'an, namun ada yang mendekati. Sebagaimana firman Allah swt dalam QS. Al- Baqarah ayat: 279

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَکُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِکُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Terjemahnya:

Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari

²⁷Tim Terjemahan *Al-Qur'an* Departemen Agama RI, Alqur'an dan Tafsir (Bogor, Nopember 2007)

²⁸Wati Susiawati, jual beli dan dalam konteks kekinian, *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 8 No. 2 (2017), h.174

²⁹Syamsul Hilal, Konsep Halal dalm Ekonomi Islam, *Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam*, Vol. 10, No. 2, (2014), h.23

pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.³⁰

Dari ayat diatas menjelaskan bahwa Allah swt melarang seorang muslim untuk mengambil harta sesamanya dengan jalan riba dan mengharuskan untuk berlaku adil dan Allah sangat menegaskan kepada orang yang melakukan riba akan dihadapkan di akhirat nanti.³¹

3. Teori Permintaan

a. Pengertian permintaan

Permintaan dalam dunia ekonomi sering disebut dengan istilah *demand* yang berarti suatu keinginan konsumen untuk membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode tingkat tertentu.³²

Permintaan adalah banyaknya kesatuan barang yang akan dibeli pada pembeli bermacam-macam tingkat harga dalam jangka waktu tertentu. Permintaan dapat dikatakan sebagai keinginan untuk mendapatkan barang dan jasa yang diikuti oleh kemampuan beli. Kemampuan beli seseorang erat kaitannya dengan tingkat pendapatan dan juga harga barang. Harga dan pendapatan akan mempengaruhi kemampuan beli dan keinginan untuk mendapatkan suatu barang yang terealisasi.³³

dapat disimpulkan bahwa permintaan itu adalah banyaknya jumlah barang yang ada pada ekonomi konvensional.

b. Faktor yang mempengaruhi permintaan

Proses permintaan terdapat faktor-faktor yang pengaruhi permintaan itu sendiri. Adapun faktor yang mempengaruhi permintaan Menurut Rahardja yaitu:

³⁰Tim Terjemahan *Al-Qur'an* Departemen Agama RI, Alqur'an dan Tafsir (Bogor, Nopember 2007)

³¹ Syaikh Ahmad bin Musthafa al-Farran, *Tafsir Imam Syafi'I* (Jakarta: Almahira, 2008), h.493

³² Prathama Rahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikri Ekonomi dan Makro Ekonomi)*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Universitas Fakultas Ekonomi Indonesia, 2008), h.24

³³Fiqie Al-Qhifari, *Mekanisme Penetapan Harga dalam Perilaku Permintaan dan Penawaran pada Toko Pakaian Tanah Pilih Kota Jambi*, (Skripsi Sarjana, Ekonomi Syariah: Universitas Islam Negri Sulthan Thaha Saifuddin 2019)

1. Harga barang itu sendiri, maksudnya jika harga suatu barang semakin murah, maka permintaan terhadap barang itu bertambah dan begitu pula sebaliknya.
2. Harga barang lain yang terkait, maksudnya keterkaitan dua macam barang dapat bersifat substitusi (pengganti) dan bersifat komplementer (tambahan).
3. Tingkat pendapatan per kapita, maksudnya tingkat pendapatan per kapita disini dicerminkan dengan daya beli. Tingkat pendapatan daya beli semakin kuat sehingga permintaan terhadap suatu barang meningkat.
4. Jumlah penduduk, maksudnya jumlah penduduk memiliki peranan penting pada kegiatan permintaan, dikarenakan semakin banyak penduduk semakin banyak pula permintaan.
5. Perkiraan harga dimasa mendatang, maksudnya apabila kita memperkirakan harga suatu barang itu akan naik, maka lebih baik membeli barang itu sekarang, sehingga mendorong pembeli untuk membeli lebih banyak barang lagi, guna menghemat dimasa yang akan datang.³⁴

Merupakan hal yang relatif sulit apabila kita menganalisis pengaruh berbagai faktor tersebut terhadap permintaan suatu barang. Oleh karena itu, dalam menganalisis teori permintaan perlu untuk dibuat analisis yang lebih sederhana.

c. Hukum permintaan

Pengertian hukum permintaan menurut E. Nasution dalam bukunya berbunyi “kuantitas barang dan jasa yang orang bersedia untuk membelinya pada berbagai tingkat harga dalam suatu periode tertentu”. Atau dapat disimpulkan dari bunyi hukum permintaan di atas “suatu barang apabila harganya makin rendah, maka permintaan barang tersebut akan akan meningkat, sebaliknya apa bila harga suatu barang semakin tinggi maka permintaan terhadap barang tersebut akan menurun.”³⁵

³⁴Muawanah, Permintaan dan Penawaran dalam Islam, *Journal Syariah dan Hukum Islam*, Vol. 2, No.2, (2017), h.114

³⁵Muawanah, Permintaan dan Penawaran dalam Islam, *Journal Syariah dan Hukum Islam*, Vol. 2, No.2, (2017), h.114

d. Permintaan dalam islam

Permintaan dalam Islam tentunya memperhatikan syariat yang mengajarkan bahwa kita tidak boleh serakah dan mengeksploitasi sesuatu secara berlebihan, karena akan berdampak buruk kepada kita, dan Allah swt pun senantiasa tidak menyukai orang-orang yang berlebihan. Pilihan seorang muslim dalam hal permintaan dibangun atas kebutuhan akan masalah, baik masalah yang diterima di dunia ataupun di akhirat.³⁶

Permintaan dalam islam menilai suatu komoditas tidak semuanya bisa dikonsumsi maupun digunakan, masih perlu dibedakan antara halal dan yang haram. Allah telah berfirman dalam Q.S. Al-Maidah: 87-88.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تُحَرِّمُوْا طَيِّبٰتِ مَآ اَحَلَّ اللّٰهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوْا ۗ اِنَّ اللّٰهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِيْنَ
 وَكُلُوْا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللّٰهُ حَلٰلًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللّٰهَ الَّذِيْۤ اَنْتُمْ بِهٖ مُّؤْمِنُوْنَ

Terjemahnya:

Katakanlah: "Hai Ahli Kitab, janganlah kamu berlebih-lebihan (melampaui batas) dengan cara tidak benar dalam agamamu. Dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu orang-orang yang telah sesat dahulunya (sebelum kedatangan Muhammad) dan mereka telah menyesatkan kebanyakan (manusia), dan mereka tersesat dari jalan yang lurus". Telah dilaknati orang-orang kafir dari Bani Israil dengan lisan Daud dan Isa putera Maryam. Yang demikian itu, disebabkan mereka durhaka dan selalu melampaui batas.³⁷

Yang dimaksud dari ayat di atas bahwa Allah swt menyerukan kepada orang-orang yang beriman agar tidak mengharamkan sesuatu yang telah dihalalkan oleh Allah swt dengan menghalangi diri mereka dengan jalan bernazar, atau bersumpah, atau apa saja untuk melakukan apa-apa yang baik, indah, lezat, atau nyaman yang telah Allah swt halalkan dan jangan juga memaksakan diri untuk melampaui batas

³⁶ Abdurrohman Kasdi, Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak), *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol.4, No.2 (2016), h. 21

³⁷ Tim Terjemahan *Al-Qur'an* Departemen Agama RI, Alqur'an dan Tafsir (Bogor, Nopember 2007)

kewajaran, karena Allah swt tidak akan melimpahkan rahmat-Nya kepada orang-orang yang melampaui batas, dan Allah memerintahkan agar manusia makan dan melakukan aktivitas yang halal lagi thayyib, yakni yang baik dan proporsional serta bertqwa kepada Allah swt dalam segala gerak dan langkah.

4. Teori penawaran

a. Pengertian penawaran

Penawaran adalah banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, dan pada tingkat harga tertentu. Hukum permintaan pada dasarnya menyatakan bahwa “semakin tinggi harga suatu barang, semakin banyak jumlah barang tersebut yang akan ditawarkan oleh para penjual. Sebaliknya semakin rendah harga suatu barang maka semakin sedikit jumlah barang tersebut yang akan di tawarkan.”³⁸

Suatu permintaan belum merupakan syarat yang cukup untuk mewujudkan transaksi di dalam pasar. Permintaan yang ada hanya dapat dipenuhi apabila para penjual dapat menyediakan barang-barang yang dibutuhkan.

b. Faktor yang Mempengaruhi Penawaran

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran Menurut Ahman sebagai berikut:

1. Harga komoditas

Harga komoditas menjadi faktor utama dalam menentukan banyak sedikitnya jumlah komoditas yang diminta, namun harga komoditas bukanlah satu-satunya faktor yang dapat memengaruhi permintaan, masih banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi naik turunnya permintaan atas suatu komoditas.

2. Pendapatan konsumen

Perubahan pendapatan konsumen akan berdampak pada jumlah komoditas yang diminta dengan asumsi faktor lain *ceteris paribus*. untuk komoditas normal,

³⁸ Raysitho Pontoh, Sutomo Wim Palar, Mauna Th. B Maramis, Permintaan dan Penawaran Beras di Indonesia (Pada tahun 2003-Tahun 2013), *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol.16, No.4 (2016), h. 837

kenaikan pendapatan konsumen akan mendorong kenaikan jumlah komoditas yang diminta. Sedangkan untuk komoditas inferior, penurunan pendapatan konsumen akan mendorong penurunan jumlah komoditas yang diminta dengan asumsi faktor lain.

3. Perkiraan harga dimasa yang akan datang

Perkiraan kosumen dimasa yang akan datang akan berpengaruh terhadap jumlah komoditas yang diminta. Ketika harga di perkirakan naik maka jumlah komoditas yang diminta konsumen saat ini akan mengalami kenaikan, sebaliknya ketika harga diperkirakan turun maka jumlah komoditas yang diminta konsumen saat ini akan mengalami penurunan.

4. Selera konsumen

Perubahan selera konsumen juga akan mempengaruhi jumlah komoditas yang diminta dengan asumsi ceteris paribus. namun karena selera sulit di hitung dengan akngka maka seringkali di angap konstan. Pendapat lain tentang faktor penentuan permintaan adalah harga komoditas itu sendiri.

c. Hukum Penawaran

Hukum penawaran adalah kuantitas barang dan jasa yang bersedia untuk dijualnya pada berbagai tingkat harga dalam periode waktu tertentu. Dengan demikian, hukum penawaran adalah perbandingan lurus antara harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan, yaitu “apabila harga naik, maka penawaran akan meningkat, sebaliknya apabila harga turun penawaran akan turun”

d. Penawaran dalam Islam

Teori penawaran islam pada dasarnya segala sesuatu bentuk kegiatan ekonomi harus kembali kepada sejarah penciptaan manusia.

Allah telah berfirman dalam Q.S. Ibrahim ayat 32

اللَّهُ الَّذِي خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَكُمْ
وَسَخَّرَ لَكُمْ الْفُلُوكَ لِتَجْرِيَ فِي الْبَحْرِ بِأَمْرِهِ ۗ وَسَخَّرَ لَكُمْ الْأَنْهَارَ ﴿٣٢﴾

Terjemahnya:

Allah-lah yang telah menciptakan langit dan bumi dan menurunkan air hujan dari langit, kemudian Dia mengeluarkan dengan air hujan itu berbagai buah-buahan menjadi rezki untukmu; dan Dia telah menundukkan bahtera bagimu supaya bahtera itu, berlayar di lautan dengan kehendak-Nya, dan Dia telah menundukkan (pula) bagimu sungai-sungai.³⁹

Memanfaatkan alam yang telah disediakan Allah untuk keperluan manusia, terdapat larangan yang harus dipatuhi oleh umatnya yang berbunyi “janganlah kamu membuat kerusakan dimuka bumi.”⁴⁰

Meskipun pada dasarnya pengertian kerusakan ini sangat luas, berhubung ada kaitannya dengan produksi dalam berekonomi, maka larangan akan kerusakan itu digunakan untuk memberikan arahan terhadap nilai dan panduan moral terhadap manusia itu sendiri. Sebagai contoh dari maksud kerusakan itu ialah:

1. Larangan produksi yang dapat mengakibatkan kerusakan alam dan lingkungan.
2. Larangan produksi yang dapat membuat rusaknya kesehatan, rusaknya moral dan kepribadian.

Dari larangan dalam hal etika dan moral tadi, tentu saja berpengaruh terhadap fungsi penawaran barang dan jasa itu sendiri.

5. Teori Perilaku Konsumen

a. Pengertian Perilaku Konsumen

Pengertian perilaku konsumen adalah kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan, persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.⁴¹ Perilaku konsumen adalah bagaimana konsumen akan

³⁹Tim Terjemahan *Al-Qur'an* Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Tafsir* (Bogor, Nopember 2007)

⁴⁰Edwin Nasution Mustofa, “*Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*” (Jakarta: Prenadamedia Group, 2006), h. 94.

⁴¹Hani Handoko dan Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Analisis Prilaku Konsumen*, (Yogyakarta: BPEE, 2000), h. 10.

menanggapi atau akan merespons bila terjadi perubahan harga atas suatu permintaan barang atau jasa yang diperlukan.⁴²

Perilaku konsumen akan termotivasi oleh kebutuhan. Kebutuhan akan memunculkan perilaku yang diperkirakan memiliki kemungkinan terbesar untuk memenuhi kebutuhan tertentu. Kebutuhan yang dirasakan akan diekspresikan dalam perilaku konsumsi. Jadi dengan kata lain setiap perilaku seseorang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan, keinginan, atau tujuan tertentu dalam memperolehnya. Minat berbelanja termasuk suatu perilaku konsumen. Konsumen akan merespon suatu stimulan yang diberikan dengan suatu tindakan. Seperti harga yang rendah akan menimbulkan perilaku konsumen yang cenderung meningkatkan minat yang tinggi.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh keadaan dan situasi lapisan masyarakat dimana ia dilahirkan dan berkembang. Ini berarti konsumen berasal dari lapisan masyarakat atau lingkungan yang berbeda akan mempunyai penilaian, kebutuhan, pendapat, sikap, dan selera yang berbeda-beda, sehingga pengambilan keputusan dalam tahap pembelian akan dipengaruhi oleh beberapa faktor.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen:

a) Faktor kebudayaan

Faktor kebudayaan berpengaruh luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen. Faktor kebudayaan terdiri dari: budaya, subbudaya, kelas sosial,

b) Faktor sosial

Selain faktor budaya, perilaku seorang konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga serta status sosial.

c) Faktor pribadi

Faktor pribadi yang memberikan kontribusi terhadap perilaku konsumen terdiri dari: usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan lingkungan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri.

⁴²Soeharno, Ekonomi Manajerial, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2007), h. 41.

d) Faktor psikologis

Pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologi utama yaitu motivasi, persepsi, pembelajaran, serta keyakinan dan pendirian.⁴³

Faktor-faktor tersebut diatas tidak diperhatikan oleh pemasar tetapi sebenarnya harus diperhitungkan untuk mengetahui seberapa jauh faktor-faktor perilaku konsumen tersebut mempengaruhi pembelian konsumen.

c. Etika Perilaku Konsumen dalam Islam

Agama Islam, anugerah Allah swt merupakan milik semua manusia. Setiap orang mukmin berusaha mencari kenikmatan dengan cara mematuhi perintah Allah swt dan memuaskan diri sendiri dengan barang-barang dan anugerah yang diciptakan Allah swt untuk umat manusia demi kemaslahatan umat. Ajaran Islam menganjurkan pola konsumsi yang menggunakan harta secara wajar dan berimbang .

Etika Islam dalam Perilaku Konsumen sebagai Berikut:

a) Tauhid

Agama Islam kegiatan konsumsi dilakukan dalam rangka ibadah kepada Allah swt, sehingga senantiasa berada dalam hukum Islam. Oleh karena itu seorang muslim harus senantiasa mencari kenikmatan dengan menaati perintah Allah swt dan menjauhi larangan Allah swt.

b) Amanah

Manusia diberikan kekuasaan untuk melaksanakan tugasnya sebagai khaliffah dan untuk mengambil keuntungan dan manfaat sebanyak-banyaknya atas ciptaan Allah SWT. Dalam hal ini melakukan konsumsi, manusia dapat berkehendak bebas tetapi akan bertanggung jawabkan atas kehendak bebas tersebut.

c) Halal

Barang-barang yang dapat dikonsumsi hanyalah barang-barang yang menunjukkan nilai-nilai kebaikan, kesucian, keindahan, serta akan menimbulkan

⁴³Ekawati Rahayu Ningsih, *Perilaku Konsumen (Pengembangan Konsep dan Praktik Dalam Pemasaran)*, Nora Media Enterprise, Kudus, 2010, h. 7-8

kebaikan untuk umat. Sebaliknya, benda-benda yang buruk, tidak suci (najis), tidak bernilai, tidak dapat digunakan dan juga tidak dapat dianggap sebagai barang-barang konsumsi dalam Islam serta dapat menimbulkan keburukan apabila dikonsumsi.

d) *Free Will* (kehendak bebas)

Agama Islam, kegiatan konsumsi dilakukan dalam rangka ibadah kepada Allah SWT. Manusia diberi kebebasan untuk mengambil keuntungan dan manfaat yang sebanyak-banyaknya sesuai dengan kemampuannya atas segala karunia dan barang-barang ciptaan Allah SWT.⁴⁴

Terkadang tidaklah sama pintu rezeki yang terbuka diantara kerabat atau keluarga terdekat sehingga ada yang berlebihan, berkecukupan, dan kekurangan. Maka hendaklah yang kekurangan mendapat bantuan dari yang mampu.

6. Teori Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *albai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Secara terminologi terdapat beberapa definisi para ulama diantaranya oleh ulama Hanafiyah memberi pengertian dengan saling menukarkan harta dengan harta melalui cara tertentu, atau dengan makna tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.⁴⁵

Al-Qur'an menegaskan bahwa di dalam berbisnis tidak boleh dilakukan dengan cara kebathilan dan kedzaliman, akan tetapi dilakukan atas dasar sukarela

⁴⁴Taufan hariyadi, "faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen berbelanja di minimarket (studi pada indomaret dan alfamart di semarang)" Program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan bisnis: Universitas dian nuswantoro, No 5-11semarang. h. 19-20.

⁴⁵Siti Mujiatun, "Jual Beli dalam Perspektif Islam", Jurnal riset akuntansi dan bisnis Vol 13 No. 2/September 2013.

atau keridhoan, baik ketika untung ataupun rugi, ketika membeli atau menjual dan sebagainya.

b. Etika Jual Beli dalam Islam

Kegiatan pemasaran seharusnya dikembalikan pada karakteristik yang sebenarnya yakni religius, beretika, realistis dan menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan. Menurut Muhammad dan Alimin, etika jual beli dalam Islam antara lain yaitu:

a) Etika dalam konteks produk

Dalam hal ini seorang pedagang harus memahami betul mengenai produk yang akan mereka jual. Produk yang di maksud disini meliputi produk halal tayyib, produk yang berguna yang di butuhkan konsumen, produk yang berpotensi meningkatkan ekonomi dan dapat memberi manfaat, produk yang bernilai tambah tinggi dan di dapat dalam jumlah dengan skala banyak.

b) Etika dalam konteks harga

Dalam hal ini tidak ada manipulasi harga antar pedagang satu dengan pedagang lainnya dan juga tidak boleh adanya manipulasi harga penjualan yang tidak sesuai dengan metode syariah.

c) Etika dalam konteks distribusi

etika pemasaran distribusi meliputi kecepatan dan ketepatan waktu, keamanan dan keutuhan barang, sarana kompetensi memberikan pelayanan kepada masyarakat, dan konsumen mendapat pelayanan yang cepat dan tepat.

d) Etika dalam konteks promosi

Promosi barang atau iklan dapat memicu daya tarik konsumen untuk membeli suatu barang. Oleh karena itu, produsen harus menguasai bidang promosi dengan baik seperti halnya sarana pengenalan barang, informasi kegunaan dan kualifikasi barang.

c. Teori penjualan pada penetapan harga.

Penjualan pada penetapan harga merupakan aktifitas utama yang dilakukan oleh hampir semua badan usaha, karena hasil dari penjualan tersebut merupakan

bagian dari kelangsungan hidup penjual itu sendiri. Penjualan merupakan suatu alat yang menghasilkan pendapatan baik berupa penerimaan kas maupun piutang usaha. Oleh karena itu semua penjual harus pandai dalam menjalankan kegiatan penjualan produknya dan juga yang perlu diperhatikan adalah sasaran penjualan tersebut.

Menurut Tjiptono Penjualan adalah pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari satu pihak ke pihak yang lain disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik atas penyerahan tersebut.

7. Teori Manajemen Keuangan Syariah

a. Pengertian Manajemen Keuangan Syariah

Manajemen keuangan syariah adalah aktivitas termasuk kegiatan planning, analisis dan pengendalian terhadap kegiatan keuangan yang berhubungan dengan cara memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola asset sesuai dengan tujuan dan sasaran untuk mencapai tujuan dengan memperhatikan kesesuaiannya pada prinsip syariah. Dengan kata lain, manajemen keuangan syariah merupakan suatu cara atau proses perencanaan, pengorganisasian, dan pengontrolan dana untuk mencapai tujuan sesuai dengan hukum Islam (prinsip syariah).

Menurut Muhammad, manajemen keuangan syariah adalah pengaturan kegiatan keuangan organisasi, lembaga pendidikan dan perusahaan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, staffing, pelaksanaan, dan pengendalian fungsi-fungsi keuangan yang dituntut oleh prinsip-prinsip syariah islam.⁴⁶ Oleh sebab itu, segala langkah yang diambil dalam menjalankan aturan-aturan itu tertuang dalam Al-Quran dan Al-Hadis.

b. Prinsip manajemen keuangan syariah

- a. Prinsip manajemen keuangan syariah yang diajarkan Al-quran adalah sebagai berikut :

⁴⁶Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), h. 7.

- 1.) Setiap pedagang harus didasari sikap saling rida atau atas dasar suka sama suka diantara dua pihak sehingga para pihak tidak merasa di rugikan atau dizalimi.
- 2.) Penegakan prinsip keadilan (justice), baik dalam takaran, timbangna, ukuran mata uang (kurs), maupun pembagian keuntungan.
- 3.) Kasih sayang, tolong-menolong dan persaudaraan universal.
- 4.) Dalam kegiatan perdagangan tidak melakukan investasi pada usaha yang diharamkan seperti usaha yang merusak mental dan moral, misalnya narkoba dan pornografi. Demikian pula, komoditas perdagangan haruslah produk yang halal dan baik.
- 5.) Prinsip larangan riba, serta perdagangan harus terhindar dari praktik gharar, tadlis, dan sir.
- 6.) Perdagangan tidak boleh melalikan diri dari beribadah (sholat dan zakat) dan mengingat Allah.

b. Prinsip-prinsip sistem Manajemen Keuangan Syariah.

Kerangka dasar sistem keuangan syariah adalah seperangkat aturan dan hukum secara bersama-sama disebut sebagai syariat, mengatur aspek sosial, ekonomi, politik dan budaya masyarakat islam. Syariat berasal dari aturan-aturan yang ditetapkan oleh Al-Quran dan penjelasan serta tindakan yang dilakukan oleh nabi Muhammad saw. Prinsip-prinsip dasar dari sistem keungan syariah adalah sebagai berikut :

1) Larangan Riba

Larangan riba, yang dalam istilah secara harfiah berarti “kelebihan” dan ditafsirkan sebagai ”peningkatan modal yang tidak bisa dibenarkan dalam pinjaman atau penjualan” adalah ajaran pokok dari sistem keuangan syariah. Lebih tepatnya, semua tingkat pengembalian positif dan telah ditetapkan sebelumnya yang terakit dengan jangka waktu dan jumlah pokok pinjaman (yaitu yang dianggap jaminan tanpa memdulikan kinerja dari investasi tersebut) dianggap sebagai riba dan dilarang.

2) Uang Sebagai “Modal Potensial”

Uang diberlakukan sebagai modal potensial menjadi modal sebenarnya hanya ketika digabung dengan sumber daya lain untuk melakukan kegiatan produktif. Islam mengakui nilai waktu uang, tetapi hanya ketika uang tersebut sebagai modal, bukan modal pendek untuk selanjutnya didistribusikan seluruhnya kepada masyarakat.

3) Berbagi Resiko

karena adanya larangan bunga, penyedia dana mendanai investor dan bukan kreditor. Penyedia modal keuangan dan pengusaha berbagi resiko bisnis dengan imbalan pembagian keuntungan. Transaksi keuangan harus mencerminkan distribusi pengembalian resiko seadil yang akan dihadapi oleh pihak-pihak terlibat.

4) Larangan perilaku Spekulatif

sistem keuangan syariah melarang penimbunan dan transaksi yang melibatkan ketidak pastian ekstrem, perjudian, dan resiko.

5) Kesucian Kontrak

Islam menjunjung tinggi kewajiban kontrak dan pengungkapan informasi sebagai tugas suci. Hal ini dimaksudkan untuk mengurangi resiko dari informasi yang tidak merata dan resiko moral.

6) Aktivitas Sesuai Syariat

Hanya aktivitas yang tidak melanggar aturan-aturan syariat yang memenuhi syarat untuk investasi.⁴⁷

Praktik manajemen keuangan syariah ini sekarang banyak dipilih masyarakat karena dinilai lebih aman dan juga sesuai dengan syariat Islam.

C. Tinjauan Konseptual

Untuk lebih mudah memahami maksud dari penelitian ini maka penulis akan menguraikan dari judul proposal skripsi yaitu: “Mekanisme Penetapan Harga Pada

⁴⁷Boedi Abdullah, *Manajemen Keuangan Syariah*, (Jakarta: CV Pustaka Setia, 2017), h. 21-23.

Perilaku Permintaan dan Penawaran Konsumen Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”

1. Mekanisme Penetapan Harga

Mekanisme dalam penetapan harga tidak terlepas dari mekanisme pasar, peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga, tetapi cara apapun yang digunakan seharusnya memperhitungkan faktor-faktor antara lain, Biaya dan harga pesaing, perluasan produk sedemikian rupa, ketersediaan harga.

Berdasarkan definisi diatas mekanisme penetapan harga pada penjualan rumput laut adalah dilihat dari kualitas rumput laut itu sendiri dan penetapan harga pasar dari rumput laut

2. Harga

Penentuan harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Harga jual diterapkan berdasarkan pendapat Kotler anatar lain kondisi pasar, harga produk, elastisitas permintaan dan besaran perusahaan, menetapkan tujuan harga.

Berdasarkan definisi diatas harga rumput laut yang ada di kelurahan watang suppa telah mengikuti harga pasar.

3. Permintaan

Permintaan adalah banyaknya kesatuan barang yang akan dibeli pembeli bermacam-macam tingkat harga dalam jangka tertentu. permintaan dapat dikatakan sebagai keinginan untuk mendapatkan barang dan jasa yang diikuti oleh kemampuan beli.

Berdasarkan definisi diatas pemenuhan permintaan dari konsumen rumput laut dipenuhi sesuai dengan kemauan dan harga yang telah disepakati.

4. Penawaran

Penawaran didefinisikan sebagai skedul atau kurva yang menunjukkan berbagai kuantitas yang para produsen ingin dan mampu memproduksi dan

menawarkan dipasar pada setiap tingkat harga yang mungkin selama suatu periode tertentu.⁴⁸

Berdasarkan definisi diatas penawaran yang dilakukan oleh petani rumput dilakukan secara langsung dan penetapan harga jual sesuai dengan harga pasar pada umumnya .

5. Manajemen Keuangan Syariah

Manajemen keuangan syariah adalah semua aktivitas yang menyangkut usaha untuk memperoleh dana dan mengalokasikan dana berdasarkan perencanaan, analisis, dan pengendalian sesuai dengan prinsip syariah.⁴⁹

Berdasarkan definisi diatas manajemen keuangan syariah yang dijalankan telah sesuai dengan penerapan yang dilakukan oleh para petani rumput laut dengan proses transaksi yang transparan dan suka sama suka.

D. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir merupakan sebuah gambaran tentang pola hubungan antara konsep dan atau variabel secara koheren yang merupakan gambaran utuh terhadap fokus penelitian.⁵⁰

Menurut ulama sekarang kerangka berfikir ini adalah suatu model konseptual mengenai bagaimana teori berhubungan itu dengan segala macam faktor yang telah atau sudah diidentifikasi yakni sebagai masalah yang penting Menurut Suria Sumantri menyatakan bahwa seorang peneliti itu harus menguasai teori-teori ilmiah yakni sebagai dasar bagi argumentasi di dalam menyusun kerangka pemikiran yang membuahkan hipotesis. Kerangka pemikiran tersebut adalah suatu penjelasan sementara terhadap adanya gejala-gejala yang menjadi objek permasalahan.⁵¹

⁴⁸Farid Wijaya, Seri Pengantar Ekonomika Ekonomika mikro, (Yogyakarta;BPFF,1999), h. 102

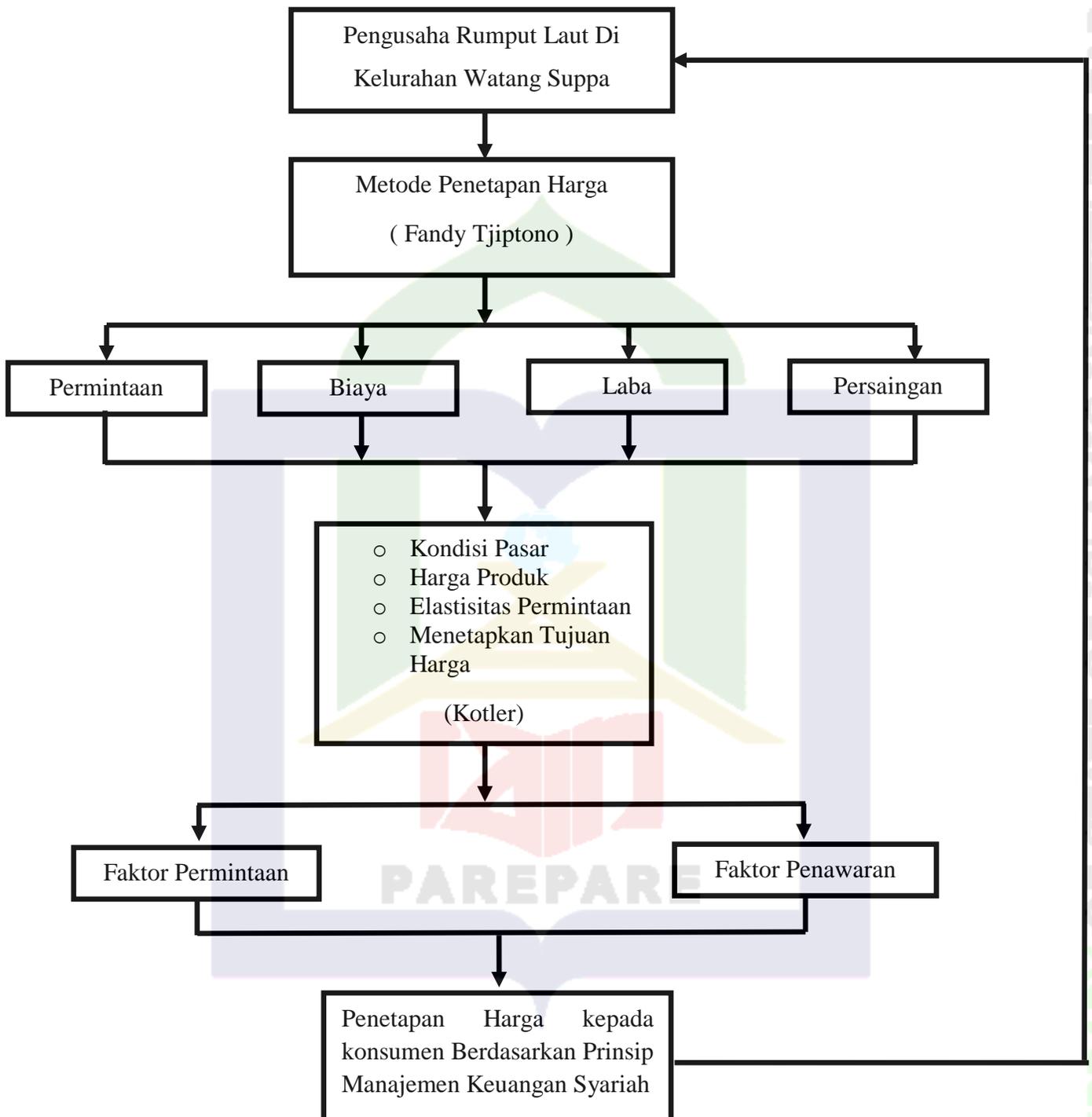
⁴⁹ Abdullah, *Manajemen Keuangan Syariah*, (Jakarta: CV Pustaka Setia, 2017), h. 20.

⁵⁰Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan skripsi*, (Parepare: STAIN, 2013), h.26.

⁵¹<https://penelitianilmiah.com/kerangka-berpikir/>(Diakses pada tanggal 25 Februari 2021)

Penelitian ini, peneliti berusaha semaksimal mungkin untuk membahas dan menemukan permasalahan secara sistematis dengan harapan bahwa kajian ini dapat memenuhi syarat suatu karya ilmiah. Pada kerangka berpikir ini merupakan penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan dimana kerangka berpikir ini disusun berdasarkan tinjauan teori dan hasil penelitian terdahulu. Berdasarkan pembahasan diatas penulis dapat merumuskan kerangka pikir sebagai berikut :





Gambar: 2.1 Bagan Kerangka Pikir

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis proses dan makna (Perspektif Subjek) lebih ditujukan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai fakta lapangan. Selain itu landasan teori ini juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar belakang penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian.⁵²

Pendekatan Fenomologi adalah cara untuk membedah sebuah fenomena yang terjadi dengan teori dalam melakukan kolaborasi hasil temuan dengan pembahasan penelitian.

Berdasarkan masalahnya, penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisa, dan menginterpretasikan apa yang diteliti, melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.⁵³

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini yang berjudul “Mekanisme Penetapan Harga pada konsumen Rumput laut di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)” ditetapkan penelitian ini akan dilaksanakan di Kelurahan Watang Suppa. Lokasi ini dipilih karena sesuai objek penelitian yang akan dikaji dalam penelitian ini.

⁵²Wikipedia Ensklopedia Bebas, *Penelitian Kualitatif* (Wikipedia bahasa indonesi: ensklopedia bebas, 2020), h. 1. https://id.wikipedia.org/wiki/Penelitian_kualitatif (10 Juli 2021).

⁵³Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 26.

2. Waktu Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini untuk mendapatkan data-data dilakukan selama kurang lebih 1 bulan lamanya.

C. Fokus Penelitian

Berdasarkan judul penulis, maka fokus penelitian ini mengkaji tentang mekanisme penetapan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa menurut manajemen keuangan syariah.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data di peroleh melalui sumber langsung (data primer) atau data di peroleh dari sumber tidak langsung (data sekunder). Dalam penelitian lazim nya dua sumber data inilah yang di gunakan. Adapun data yang digunakan dala penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Data primer adalah data pertama kali yang dikumpulkan oleh penelitian melalui upaya pengambilan data langsung dilapangan.⁵⁴ Dalam penelitian ini data di ambil langsung dari individu yang berkaitan dengan penelitian penjual dan Pengepul Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa. Baik itu berupa hasil wawancara mapupun hasil dokumentasi. Dengan kata lain, data lain diambil oleh peneliti secara langsung dari objek penelitiannya.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, dan disertasi.⁵⁵ Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku ilmiah, pendapat-

⁵⁴Ayu Isti Prabandri, *Perbedaan Data Primer dan Sekunder dalam Penelitian, Ketahui Karakteristiknya* (Jateng: Merdeka, 2020), h. 2. <https://www.merdeka.com/jateng/perbedaan-data-primer-dan-sekunder-daslam-penelitian-ketahui-karakteristiknya-kl.html?page=2> (10 juli 2021).

⁵⁵Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta:Sinar Grafika, 2010), h. 106.

pendapat pakar dan dokumentasi foto yang menggambarkan keadaan dan situasi di Kelurahan Watang Suppa.

E. Teknik Pengumpulan Data dan Pengolahan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data antara lain: Teknik *field research*: Teknik *field research* dengan cara peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengadakan penelitian dan untuk memperoleh data-data kongkret berhubungan dengan pembahasan ini. Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data dilapangan yang sesuai dengan data yang bersifat teknis, yakni sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung maupun tidak langsung terkait hal-hal yang di amati dan mencatatnya pada alat observasi. Observasi dalam penelitian ini dilakukan untuk mencari partisipan yang akan diwawancarai di Kelurahan Watang Suppa terkait Mekanisme Penetapan Harga pada perilaku permintaan dan penawaran konsumen rumput laut di kelurahan Watang Suppa.

Terdapat beberapa macam observasi yang dilakukan peneliti. Dalam penelitian ini, penelitian yang akan menggunakan salah satu metode observasi yaitu observasi tidak terstruktur. Hal ini dilakukan karena peneliti belum mengetahui secara pasti dari segi mana yang akan diamati, dan dalam melakukan pengamatan peneliti tidak menggunakan instrumen baku, tetapi hanya berupa pengamatan.

2. Interview (Wawancara)

Wawancara dapat didefinisikan sebagai interaksi bahasa yang berlangsung antara dua orang dalam situasi saling berhadapan salah seorang yaitu yang melakukan wawancara meminta informasi atau ungkapan kepada orang yang diteliti yang berputar disekitar pendapat dan keyakinannya. Teknik wawancara merupakan salah

satu cara pengumpulan data dalam suatu penelitian. Karena menyangkut data, maka wawancara merupakan salah satu elemen penting dalam proses penelitian.

Adapun yang akan diwawancarai adalah Penjual, pedagang, dan petani Rumput laut di Kelurahan Watang Suppa.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang digunakan untuk menelusuri data histori. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi sosial yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui peninggalan arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil-dalil atau hukum-hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.⁵⁶ Dengan adanya dokumentasi maka peneliti akan lebih mudah dalam memperoleh data yang dibutuhkan.

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 ini menggunakan 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.

⁵⁶Iryana Resky kawasati, *Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif*(STAIN Solo, Jurusan Ekonomi Syariah, 2019), h. 10.

Validitas atau keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh oleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang telah disajikan dapat dipertanggung jawabkan.

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dalam pengujian keabsahan data. Triangulasi merupakan pendekatan multimetode yang dilakukan oleh peneliti pada saat mengumpulkan dan menganalisis data. Kemudian terkait dengan pemeriksaan data, triangulasi berarti suatu teknik pemeriksaan keabsahan data yang dilakukan dengan cara memanfaatkan hal-hal (data) lain yang digunakan untuk pengecekan dan perbandingan data berupa sumber, metode, peneliti dan teori.⁵⁷ Dalam penelitian ini, uji keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber.

Triangulasi sumber data merupakan membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. Seperti membandingkan hasil pengamatan dengan hasil wawancara dan membandingkan dengan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi serta membandingkan hasil wawancara dengan metode yang ada.⁵⁸

Pihak yang akan diwawancarai dalam penelitian ini yaitu dengan petani atau penjual dan pedagang Rumput laut dikelurahan watang suppa terkait mekanisme penetapan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa.

⁵⁷Sumasno Hadi, 'Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi'. Ilmu Pendidikan 22. 1. (2016), h. 75.

⁵⁸Bachtiar S. Bachri, 'Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif'. Teknologi Pendidikan 10. 1.(2010), h. 56.

G. Teknik Analisis Data

Teknik Analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Analisis data menurut Bogdan dalam Sugiyono yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh.

Menurut Miles dan Huberman analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: redaksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan / verifikasi.⁵⁹ Mengenai ketiga luar tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang terpenting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan.⁶⁰

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian

⁵⁹Milles dan Huberman, *Analisis data kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992, h. 16.

⁶⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 247.

singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles dan Huberman menyatakan “*the most frequent form of this play data for qualitative research data in the past has been narrative text*”. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.⁶¹

3. Verifikasi

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan data dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap berikutnya. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian di lapangan.⁶²

⁶¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R & D*, h. 249.

⁶²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R & D*, h. 252-253.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa

Penetapan harga menjadi salah satu kunci persaingan dalam membudidayakan rumput tidak hanya itu harga yang tinggi ditunjang dengan kualitas rumput laut yang dihasilkan oleh para petani dimana kualitas menjadi salah satu tolak ukur dalam menetapkan harga apakah harga tersebut berhak berada diatas harga pasar atau malah dibawah harga pasar yang telah ditetapkan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Muslimin selaku petani rumput laut dalam wawancara dengan peneliti:

“yang paling penting itu kita perhatikan adalah kualitasnya karena kalau kualitasnya kurang baik pasti harganya juga dibawah harga yang ditentukan atau harga pasaran jadi dalam menetapkan harga juga kita harus memang melihat kualitas hasil panen kita sendiri jangan sampai harga tinggi tapi kualitas kurang nanti konsumennya lari kalau begitu dan kualitas sangat berpengaruh di sini dalam bersaing menjual rumput laut”⁶³.

Berdasarkan pernyataan Bapak Muslimin dijelaskan bahwa harga akan ditetapkan dengan menjadikan kualitas sebagai tolak ukur penetapan harga jual dari rumput laut dan sebagai pengaruh dalam persaingan rumput laut.

Penetapan Harga terdapat berbagai macam metode. Metode mana yang digunakan, tergantung kepada tujuan kepada penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase diatas nilai atau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan diatas modal atas barang dagangan bagi usaha dagang. Sedangkan dalam usaha jasa, penetapan harga biasanya dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna jasa.

⁶³Muslimin, petani Rumput Laut, *wawancara* dirumah kelurahan watang suppa, 07 Juli 2022.

Fandy Tjiptono mengatakan bahwa agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsure lainnya (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Berbeda halnya dengan karakteristik produk atau komitmen terhadap saluran distribusi. Kedua hal terakhir tidak dapat diubah/disesuaikan dengan mudah dan cepat, karena biasanya menyangkut keputusan jangka panjang.⁶⁴

Menurut Fandy Tjiptono, Metode penetapan Harga dikelompokkan menjadi empat macam berdasarkan basisnya, yaitu berbasis permintaan, biaya, laba, dan persiangan.⁶⁵

Berdasarkan teori diatas dan hasil wawancara dari Bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut mengatakan bahwa:

“Jadi tahapan dalam memberikan harga pada konsumen itu kita lihat dulu berapa harga pasaran rumput laut itu kalau semisal harga dibawah kualitas dari rumput laut yang saya panen, artinya begini kalau rumput laut yang saya peroleh dari budidaya kualitasnya bagus atau baik pasti saya naikkan sedikit harganya dari harga pasaran rumput laut karena rumput laut saya itu bagus, kadang juga ada konsumen yang patok harganya untuk pembelian rumput laut”.⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara mengatakan bahwa tahapan dalam menetapkan harga yang pertama adalah kualitas yang dilihat dari rumput laut tersebut, kualitas rumput laut yang baik tentu dijamin maupun ditunjang dari proses budidaya yang sesuai dengan tahapan-tahapan yang semestinya.

⁶⁴Fandy Tjiptono. *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta : Penerbit Andi, 1997), h. 151.

⁶⁵Fandy Tjiptono. *Strategi Pemasaran*. h. 153

⁶⁶Ismail Rajei, Petani rumput Laut, wawancara di rumah kelurahan Watang Suppa, 30 Juli 2022.

Sektor kelautan di Indonesia mempunyai asset yang tinggi. Banyak jenis budidaya yang bisa dilakukan seperti budidaya ikan, dan budidaya rumput laut. Budidaya rumput laut menjadi salah satu budidaya yang dipilih oleh beberapa petani di kelurahan watang suppa. Dalam praktiknya, proses yang digunakan oleh para petani rumput laut dalam menetapkan harga tidak terlepas dari beberapa faktor antara lain :

1. Metode penetapan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan prefensi pelanggan daripada faktor-faktor biaya, laba, dan persaingan. Permintaan pelanggan sendiri didasarkan pada berbagai pertimbangan, diantaranya yaitu; kemampuan para pelanggan untuk membeli, posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, harga produk-produk substitusi, pasar potensial bagi produk tersebut, sifat persaingan non-harga, perilaku konsumen secara umum, segmen-segmen dalam pasar.

Pembahasan ini penulis akan menjelaskan tentang proses penetapan harga rumput laut di kelurahan watang suppa. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan pertanyaan bagaimana proses menetapkan harga pada kosumen rumput laut. Aminuddin mengatakan bahwa:

“tergantung dari kualitas rumput laut yang dimiliki petani tersebut kenapa demikian karena otomatis yang memiliki kualitas barang itu kurang bagus otomatis dikelola ulang supaya barang tersebut bersih dan juga tergantung dari selera pembeli. poin paling penting dalam menetapkan harga itu, kita lihat dari segi kualitas barang, kalau misalkan kualitas barangnya itu bagus, maka otomatis harganya akan bagus artinya yang paling penting disini kualitas barangnya. Karena yang paling dasar disitu untuk mendapatkan harga yang bagus otomatis kita lihat itu kualitas daripada barang tersebut, jadi kita tidak serta merta memberikan harga barang tetapi melihat kualitas barang tersebut.”⁶⁷

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara diatas dengan teori yang digunakan relevan yang dimana menunjukkan bahwa proses menetapkan harga pada konsumen rumput laut di kelurahan Watang Suppa yaitu:

⁶⁷Aminuddin, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022

Dalam hal aspek permintaan dimana petani rumput laut harus memenuhi selera dari konsumen dan juga tergantung dari kualitas rumput laut yang dihasilkan semakin baik hasil rumput laut dan telah memenuhi selera konsumen maka harga yang diperoleh diatas dari harga yang ditetapkan.

Hal ini sejalan dengan apa yang dikatakan oleh Bapak Haeruddin selaku petani rumput laut dikelurahan watang suppa:

“kita betul-betul harus membersihkan rumput lautnya pada saat ingin dijual, jangan sampai kita berbuat curang. Kalau ada stok langsung saya jual lagi, buat apa saya simpan kalau harga lagi tinggi”.⁶⁸

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara diatas dengan teori yang digunakan relevan yang dimana menunjukkan bahwa proses menetapkan harga pada konsumen rumput laut di kelurahan Watang Suppa yaitu:

Dalam hal teori permintaan dimana petani harus menjaga betul-betul kualitas rumput lautnya agar selera konsumen terpenuhi dan apabila stok rumput laut ada petani tersebut langsung menjualnya demi memenuhi selera konsumen.

Hal ini selaras dengan yang dikatakan oleh Bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut:

“jadi sebenarnya dalam memenuhi selera konsumen atau pengepul itu kita memang harus memperhatikan cara pembibitan dari rumput laut agar rumput laut yang dihasilkan itu bagus dan sesuai permintaan dan keinginan konsumen”.⁶⁹

Berdasarkan teori dan penjelasan diatas relevan ataupun berkaitan dengan hasil wawancara yang mengatakan ada beberapa tahap yang harus dilalui agar memperoleh kualitas rumput laut yang baik agar dapat memperoleh permintaan rumput laut sesuai dengan harapan.

⁶⁸Haeruddin, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 26 Juli 2022

⁶⁹Ismail Rajei, Petani rumput Laut, *Wawancara* dirumah kelurahan watang suppa 30 Juli 2022.

2. Metode penetapan harga berbasis biaya

Metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan laba.

Kemudian hal ini berbeda dengan bapak Ismail selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa mengatakan bahwa:

“kalau disini itu tidak digunakan atau tidak berlaku karena harga jual kita disini mengikuti harga pasar yang sering berubah-ubah makanya tidak dipatok sesuai biaya yang digunakan selama proses budidaya hanya yang menjadi pemicu tingginya harga adalah kualitas dari hasil panen rumput laut.”⁷⁰

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara dari Bapak Ismail, proses menetapkan harga pada konsumen rumput laut dalam hal biaya budidaya bukan menjadi tolak ukur penetapan harga dari hasil panen rumput laut melainkan penetapan harga rumput laut sangat didasari pada kualitas yang dihasilkan para petani dari pembudidayaan rumput laut, cara membudidaya sangat berperan penting terhadap harga yang akan diberikan .

Hal ini sejalan yang dikatakan oleh bapak Haeruddin dengan Bapak Ismail yang mengatakan:

“tidak juga karena biarpun banyak modal yang kita keluarkan kalau harga memang rendah dipasaran kita juga tidak bisa berpatokan di modal yang kita keluarkan, tapi untung sekarang harga lagi tinggi disbanding dari tahun-tahun sebelumnya”.⁷¹

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara dari Bapak Ismail, proses menetapkan harga pada konsumen rumput laut dalam hal biaya dengan hal biaya tidak menjadi patokan untuk menetapkan harga melainkan dari segi kualitas dan mengikuti harga yang ada dipasaran.

⁷⁰Ismail, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022.

⁷¹Haeruddin, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 26 Juli 2022.

Hal ini berbeda dengan pendapat bapak Ismail dengan bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut yang mengatakan:

“kalau dari saya biaya juga memang menjadi pertimbangan dalam menetapkan harga kan kalau semisal kita pasang harga yang tidak sesuai dengan biaya atau ongkos budidaya kan kita juga nanti yang rugi tapi tunggu dulu harga yang dipasang juga harus mengikuti harga pasaran dan yang kedua mengikut pada kualitas rumput lautnya yang dihasilkan”.⁷²

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Ismail Rajei selaras dengan teori yang digunakan dimana dalam menetapkan harga hal yang perlu diperhatikan adalah modal atau biaya yang digunakan dalam melaksanakan proses budidaya rumput laut dan selain itu juga kita harus memperhatikan kualitas rumput laut yang dihasilkan dalam proses budidaya rumput laut.

3. Metode penetapan harga berbasis Laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi

Kemudian hal ini selaras dengan bapak Julianus selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa mengatakan bahwa :

“tergantung dari harga yang ditetapkan oleh konsumen, tetapi pada harga saat sekarang ini kalau dari saya kebutuhan dari usaha budidaya rumput laut saya telah terpenuhi karena harga sekarang cukup tinggi, kita kembalikan lagi pada kualitas rumput laut masing-masing karena kalau rumput laut yang ingin dijual tidak sesuai yang diinginkan oleh konsumen, pasti harga yang ditawarkan juga kepada petani tersebut, mungkin dibawah harga pasar. Tapi kalau misalkan kualitas rumput laut yg ingin dijual pasti bagus kualitasnya, harganya juga pasti mahal. Dan setiap menjual rumput laut 1 kali satu tahun, keuntungan yang saya peroleh telah sesuai yang saya harapkan dan bisa memenuhi semua kebutuhan dari keluarga saya”⁷³

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara dari bapak Julianus Proses menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan Watang Suppa dalam hal

⁷²Ismail Rajei, Petani rumput laut, *wawancara*, dikelurahan Watang Suppa 30 Juli 2022.

⁷³ Julianus, Petani rumput laut, *wawancara*, dikelurahan watang suppa, 07 Juli 2022.

menyeimbangkan pendapatan dan biaya masih berpatokan pada kualitas rumput laut itu sendiri dikarena jika biaya yang dikeluarkan tidak seimbang dengan keuntungan yang didapatkan itu artinya kualitas rumput laut yang dihasilkan tidak sesuai dengan selera konsumen maka harga yang diterapkan adalah harga yang diberikan oleh konsumen ke petani.

Hasil wawancara dari bapak Ismail Rajei selaku Petani rumput laut selaras dengan teori yang gunakan bahwa:

“jadi yang saya perhatikan itu adalah modalnya dulu yang saya gunakan dalam membudidaya atau merawat rumput laut, dan kemudian dalam menjual juga saya memperhatikan apakah keuntungan yang saya dapatkan telah sesuai dengan modal dan kualitas harga rumput lautnya, karena saya juga takut menetapkan harga yang terlalu tinggi karena saya pikir kenyamanan konsumen juga dan juga itu saya pikir urusan saya dengan Allah kalau mendapatkan keuntungan yang banyak dan sudah tidak masuk akal”.⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Ismail Rajei selaras dengan teori yang digunakan dimana dalam menetapkan harga hal yang perlu diperhatikan adalah modal atau biaya yang digunakan dalam melaksanakan proses budidaya rumput laut dan selain itu juga kita harus memperhatikan kualitas rumput laut yang dihasilkan dalam proses budidaya rumput laut.

Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimasi laba. Dalam era persaingan global yang kondisinya sangat kompleks dan banyak variabel yang berpengaruh terhadap daya saing setiap perusahaan. Maksimasi laba sangat sulit dicapai, karena sukar sekali untuk dapat memperkirakan secara akurat jumlah penjualan yang dapat dicapai pada tingkat harga tertentu. Dengan demikian, tidak mungkin suatu perusahaan dapat mengetahui secara pasti tingkat harga yang dapat menghasilkan laba maksimum.⁷⁵

⁷⁴Ismail Rajei, Petani rumput laut, *wawancara* dikelurahan watang suppa, 30 Juli 2022.

⁷⁵Fandy Tjiptono. *Strategi Pemasaran*. h. 153.

4. Metode penetapan Harga berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan atau laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.

Berdasarkan pembahasan dan hasil wawancara oleh Bapak Syahrudin selaku petani rumput di kelurahan Watang Suppa mengatakan Bahwa :

“Jadi mungkin kalau dari segi petani cara mempertahankan kualitas rumput laut itu tergantung dari pribadi sendiri kalau misalkan petaninya menganggap rumput lautnya itu tidak terlalu penting, maka otomatis acuh tak acuh dalam melakukan usaha ini tetapi kalau misalkan pelakunya menganggap bahwa usaha rumput laut itu adalah merupakan usaha yang bagus maka dia akan memperhatikan bagaimana perkembangan rumput lautnya, artinya dia memperhatikan bagaimana pelampungnya, bagaimana kekencangan talinya karena itu sangat mempengaruhi kualitas rumput laut. akan tetapi untuk memanen rumput laut itu kalau misalkan panennya itu durasi waktunya antara 30 sampai 40 hari, lebih lama lebih bagus karena kadar dalam batangnya rumput laut sudah bagus juga, jadi otomatis lebih lama lebih bagus, tapi maksimalnya itu biasa 40 hari, karena apabila lebih dari 40 hari, kadang jatuh sendiri. langkah-langkah penting menurut saya itu, langkah-langkah pendekatan persuasif, kenapa saya nyatakan seperti itu karena pelaku usaha dengan konsumen itu harus terjalin komunikasi secara berkesinambungan jangan sampai ada pihak ketiga masuk yang mengiming iming harga yang lebih mahal sehingga konsumen beralih pada pelaku usaha yang lain, yang kedua pelaku usaha tidak boleh memberikan harga yang terlalu berbeda dengan harga pasar yang ada kemudian yang yang dibelikan pada konsumen. Contohnya saja harga standar itu yang diberlakukan, misalkan itu yang dijual pada gudang disana, itu yg misalkan 25 ribu ditetapkan kemudian harga yang dibelikan pada konsumen itu terlalu dibawah dari 25 ribu. Contohnya saja dia belikan 19 ribu otomatis konsumen tidak akan mempercayai yang kedua kalinya artinya barangnya tidak akan diberikan kepada orang tersebut.⁷⁶

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara dari bapak Syahrudin proses menetapkan harga pada konsumen rumput laut di kelurahan Watang Suppa dalam hal

⁷⁶Syahrudin, Petani Rumput Laut, wawancara Dirumah kelurahan watang suppa, 07 Juli 2022.

berbasis persaingan dimana penetapan harga masih mengikuti harga pasaran atau harga yang ditawarkan oleh konsumen adapun selisih harga dari setiap para petani tergantung dari bagaimana kualitas rumput laut yang dihasilkan oleh petani jika kualitas rumput laut telah dinilai baik maka penetapan harga juga sedikit lebih tinggi diatas harga pasaran pada saat penjualan rumput laut hal ini juga yang menjadi persaingan para petani dalam menetapkan harga jual dari rumput laut tersebut agar dapat menarik minat konsumen untuk membeli rumput laut.

Hal ini selaras dengan teori yang digunakan dari hasil wawancara dari bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut :

“jadi ee saya harus memperbaiki dari segi pembibitan dan mengecek selalu kondisi rumput laut yang sedang berada dilaut supaya hasil yang saya peroleh tidak kalah saing dari petani lain agar konsumen atau pengepul tetap mau mengambil rumput laut saya”.⁷⁷

Berdasarkan hasil wawancara dari bapak Ismail Rajei ada beberapa tahapan yang harus diperhatikan dalam persaingan baik dalam membudidayakan rumput laut maupun penjualan agar memperoleh hasil yang diharapkan dan mampu bersaing dengan para petani rumput laut lainnya.

Hal ini berbeda yang dikemukakan Bapak H. Sappe selaku pengepul rumput laut:

“dilihat dari kualitas rumput lautnya apabila rumput lautnya sesuai yang diharapkan saya pasti kasi harga sesuai dengan harga pasaran tapi kalau rumput lautnya kotor saya kasi harga sedikit dibawah harga pasaran”.⁷⁸

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara yang dilakukan berbeda dengan teori dan hasil wawancara lainnya yang dimana mekanisme penetapan harga tetap melihat kualitas dari hasil panen tapi penetapan harganya dilakukan sendiri oleh pengepul atau konsumen sendiri dengan patokan kualitas rumput laut itu sendiri.

⁷⁷ Ismail Rajei, petani Rumput laut, *wawancara*, dirumah kelurahan watang suppa, 30 Juli 2022.

⁷⁸ H. Sappe, petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan watang suppa, 07 Juli 2022.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa ditinjau dari empat metode tersebut bahwa kualitas dari rumput laut sangat mempengaruhi dan berperan penting dalam menetapkan harga dan memperoleh keuntungan dari penjualan rumput laut dan juga penetapan harga biasanya dilakukan dan ditetapkan oleh pengepul atau konsumen sesuai dengan kualitas yang diminta dan jika merujuk pada prinsip manajemen keuangan syariah dimana para petani telah menerapkan sikap saling meridahi satu sama lain atau dengan kata lain suka sama suka terhadap proses jual beli rumput laut ini dan juga dengan prinsip keadilan dimana para petani telah menjual rumput laut sesuai dengan kualitas atau timbangan yang telah diminta oleh para pembeli dengan terhindar dari riba maupun praktik *gharar*, *tadlis*, dan *maisir*.

B. Faktor yang Mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan Rumput laut dikelurahan watang suppa.

Salah satu faktor yang sangat mempengaruhi permintaan dan penawaran dari rumput laut menurut peneliti adalah ketersediaan barang atau rumput laut dikarenakan biasanya ada permintaan rumput laut tetapi para petani tidak dapat memenuhi dikarenakan kurangnya stok persediaan rumput laut yang siap dijual ke pasaran atau konsumen. Seperti yang dikatakan Bapak Julianus selaku petani rumput laut dalam wawancaranya dengan peneliti mengatakan bahwa:

“iya mungkin kalau seperti itu pertanyaannya, sangat mempengaruhi karena pada saat permintaan ada kemudian panen belum waktunya sedangkan petani sudah ingin menjual ataukah membutuhkan uang otomatis dia akan menjual rumput lautnya itu meskipun belum waktunya panen, apalagi kalau misalkan harga pada saat itu melonjak naik kemudian rentan waktu panen belum siap, nah petani ingin mendapatkan uang lebih banyak, mungkin seperti itu, takutnya nanti kalau disimpan-simpan harganya lagi turun karena tidak menjamin untuk hari ini, besok itu bisa naik bisa turun karena tidak ada jaminan bahwa harga rumput laut itu akan standar disitu ataukah bagaimana. Kemudian masalah stok persediaan rumput laut itu dek kalau saya dari pribadi, ada. Tetapi saya tidak tau untuk orang lain karena setiap ada barangnya dia langsung jual tapi kalo saya, sistim saya itu 1 kali jual 1 tahun,

tapi kalau misalkan situasi yang tidak memungkinkan, mungkin lain lagi ceritanya. Paling banyak 2 kali dalam 1 tahun.”⁷⁹

Berdasarkan pernyataan Bapak Julianus sebagai salah satu petani rumput laut yang ada dikelurahan watang suppa, faktor yang mempengaruhi juga tidak terlepas dari elastisitas permintaan dari para pembeli dan salah satunya yaitu dari ketersediaan barang atau rumput laut yang siap jual oleh para petani hal inilah sangat mempengaruhi permintaan maupun penawaran karena rentan waktu pembibitan dan pemanenan kisaran 40 hari paling lama belum lagi hasil panen yang harus didapatkan harus sesuai kualitas demi mendapatkan harga yang sesuai dengan pasar atau bahkan dapat melebihi harga pasaran yang berlaku.

Permintaan adalah keterkaitan dengan jumlah permintaan berupa harga, permintaan menunjukkan tinggi atau rendahnya permintaan mengenai suatu barang dan jasa dari pembeli. Banyaknya komoditas barang yang diminta dipasar dengan harga yang telah ditentukan pada jumlah pendapatan tertentu serta pada periode tertentu disebut permintaan.⁸⁰

Penawaran menunjukkan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan oleh penjual selaku produsen kepada pembeli selaku konsumen. Penjual pasti ingin menjual atau menawarkan barang yang banyak pada harga yang tinggi. Penawaran datang dari pihak produsen. Dalam arti ekonomi, penawaran adalah banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, periode tertentu dan pada tingkat tertentu.⁸¹

⁷⁹Julianus, petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022

⁸⁰Elvira, Rini. “Teori Permintaan (Komparasi Dalam Perspektif Ekonomi Konvensional Dengan Ekonomi Islam).” *Jurnal Islamika*, Vol. 1.5 Nomor 1. h. 15.

⁸¹Nunung Nurrohmatul Ummah, *permintaan dan penawaran*, (<https://sumber.belajar.kemdikbud.go.id/repos/FileUpload/permintaan%20dan%20penawaran-anto/topik2.html>) (18 Juli 2022).

Karena faktor harga yang signifikan berpengaruh pada daya jangkau pasar untuk melakukan transaksi pembelian barang, sedang faktor lain selain harga diasumsikan tetap. Saat harga barang per unit mengalami kenaikan akan dipresepsikan oleh para produsen hal itu mana berpengaruh pada kelancaran transaksi. Selain itu juga dipersepsikan oleh para produsen akan memberikan kontribusi pada tingkat keuntungan lebih besar, yaitu semakin banyak barang yang terjual semakin besar profit yang diperoleh. Jadi secara sederhana hukum penawaran berbunyi, jika harga jual barang per unit naik, jumlah barang yang ditawarkan naik dan jika harga barang per unit turun, jumlah barang yang ditawarkan ikut turun.⁸²

Beberapa faktor yang sangat mempengaruhi permintaan dan penawaran rumput laut antara lain :

1. Harga produk

Harga merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menentukan permintaan suatu barang. Kuantitas yang diminta akan menurun ketika harganya meningkat dan kuantitas yang diminta meningkat ketika harganya menurun, dengan kata lain kuantitas yang diminta berhubungan negatif dengan harga. Karena semakin rendah harga ekspor rumput laut Indonesia ke China maka jumlah barang yang akan diminta Akan semakin banyak. Sebaliknya, semakin tinggi harga ekspor rumput laut Indonesia ke China maka jumlah barang yang Akan diminta Akan semakin sedikit.

Pembahasan ini penulis akan menjelaskan tentang Faktor yang Mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan Rumput laut. Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan pertanyaan apa yang mempengaruhi faktor permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut dikelurahan watang suppa Haeruddin mengatakan bahwa :

“kalo boleh jujur sebenarnya harga rumput laut disini itu kadang turun kadang juga naik, jadi kita juga pusing mau tetapkan harga berapa tapi kita tetap

⁸²Sugiyanto dan Anggun Putri Romadhina, *pengantar ilmu ekonomi mikro dan makro*, (yayasan pendidikan dan social Indonesia maju banten), 2020, h. 13.

mengikuti harga pasaran kita berani tetapkan harga kalo kualitas rumput lautnya itu bagus atau baik”⁸³

Menurut Philip Kotler harga adalah sejumlah nilai atau uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa untuk jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat harga yang telah menjadi faktor penting yang mempengaruhi pilihan pembeli, hal ini berlaku dalam negara miskin, namun faktor non harga telah menjadi lebih penting dalam perilaku memilih pembeli pada dasawarsa (10 tahun) ini. Dalam arti yang paling sempit harga (price) adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu atau jasa.⁸⁴

Harga yang ditetapkan oleh pembeli sesuai dengan harga pasar dan juga melihat dari kualitas rumput laut yang dihasilkan, jika rumput laut yang dihasilkan tidak sesuai dengan kualitas yang diinginkan maka akan berkurang permintaan rumput laut begitupun sebaliknya jika kualitas rumput laut baik maka permintaan juga tinggi, dengan kata lain penetapan harga rumput laut sangat dipengaruhi oleh kualitas rumput laut itu sendiri. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Ismail Rajei petani rumput laut yang mengatakan bahwa:

“sebenarnya juga harga memang sangat mempengaruhi permintaan dan penawaran, kalau murah lagi harga rumput laut pasti konsumen banyak yang mau beli tapi kalau mahal kadang konsumen tawar dengan harga dibawah pasaran atau bisa dibilang harganya miring apalagi kalau kualitas rumput lautnya bagus jarang petani mau jual murah, begitu juga kalau harganya rumput laut mahal pasti para petani banyak mau jual rumput lautnya karena harganya toh”.⁸⁵

Berdasarkan hasil wawancara diatas mengatakan bahwa harga memang sangat mempengaruhi permintaan dan penawaran rumput laut yang ada dikelurahan watang suppa, harga memang akan dipatok sesuai dengan harga pasar tapi selain harga

⁸³H. Sappe, pembeli rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa, 07 Juli 2022.

⁸⁴Ernawaty Mappigau, “*pengaruh harga dan kualitas terhadap permintaan rumput laut*”, jurnal Akuntansi dan keuangan: Universitas muhammadiyah mamuju: Vol. 19 Issue 1 (2022). h. 86.

⁸⁵Ismail Rajei, Petani Rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa, 30 Juli 2022.

kualitas juga menentukan penetapan harga rumput laut yang akan diberikan kepada para konsumen atau pengepul rumput laut.

Kemudian hal ini juga senada dengan Bapak Aminuddin selaku petani rumput laut dikecamatan watang suppa :

“kalau menurut saya pribadi kadang sesuai kadang juga tidak, misalkan kualitas rumput laut si A dan si B pasti berbeda tetapi harga yang diperjualbelikan tetap sama, jadi kita kembali ke kualitas rumput laut masing-masing, selain harga itu kualitas juga sangat mempengaruhi banyaknya permintaan dari para pembeli dan juga kita melakukan penawaran ke pembeli karena kita merasa kualitas rumput lautnya itu sudah bagus tentu harga yang diberikan ke pembeli juga harus pasti sesuai dengan kualitas rumput lautnya”.⁸⁶

Berdasarkan penjelasan dan hasil wawancara dari Aminuddin selaku petani relevan dengan teori di atas, salah satu faktor yang sangat mempengaruhi adalah dari harga maupun kualitas rumput laut yang dihasilkan dikarenakan jika kualitas dan harga tidak sesuai dengan harapan maka pembeli tidak akan mengambil rumput laut yang telah dipanen, meskipun harga yang telah ditentukan dibawah dari harga pasar namun kualitas yang dihasilkan tidak sesuai dengan selera maupun keinginan dari para pembeli begitupun sebaliknya jika kualitas dari rumput laut itu baik tetapi harga yang ditetapkan jauh melebihi dari harga pasaran maka permintaan dari rumput laut itu menurun tetapi tingkat penawarannya tinggi.

Hal ini relevan dengan teori dan hasil wawancara dari Bapak muslimin yang mengatakan bahwa:

“yang paling pertama sebenarnya adalah niat dalam menjalankan usaha jangan dari segi budidaya kita harus betul-betul menjaga kebersihannya dan juga kita harus perhatikan pelampungnya dan bagaimana kekencangan talinya pada saat dibentangkan dan juga harus tetap dicek minimal 1 atau 2 kali seminggu dan yang terakhir adalah proses pengeringan rumput laut karena penjualan rumput laut harus betul-betul kering karena tahap-tahap ini tadi kalau sudah kita jalankan dengan baik pasti Insya Allah hasilnya sesuai harapan karena kualitas rumput yang baik adalah untuk menjamin harganya juga tinggi”.⁸⁷

⁸⁶Aminuddin, Petani rumput laut, wawancara di rumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022.

⁸⁷Muslimin, petani rumput laut, wawancara di rumah Kelurahan Watang Suppa, 07 Juli 2022.

Berdasarkan penjelasan wawancara dari Muslimin salah satu faktor dalam menetapkan harga adalah kualitas dari hasil panen itu sendiri demi menjamin kualitas tahapan-tahapan yang mestinya harus sangat diperhatikan demi menghasilkan kualitas yang baik dan sesuai selera dari konsumen dan menjamin harga yang baik untuk dipasarkan.

Kualitas produk adalah salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Sebuah perusahaan harus memperhatikan kualitas produk yang diciptakannya, karena kualitas produk merupakan suatu faktor penting yang mempengaruhi keputusan para konsumen dalam melakukan pembelian sebuah produk atau jasa. Semakin baik kualitas suatu produk, maka akan semakin meningkat minat para konsumen untuk membeli produk tersebut. dengan memberikan kualitas produk yang baik, sebuah perusahaan dapat lebih unggul dibandingkan para pesaingnya. Oleh karena itu sebuah perusahaan harus dapat memahami keinginan konsumen sehingga dapat menciptakan produk dengan kualitas yang baik dan sesuai dengan harapan konsumen menurut Kotler dan Armstrong, kualitas produk adalah karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan yang dinyatakan atau diimplikasikan.⁸⁸

Hal diatas selaras dengan hasil wawancara dari Bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut yang mengatakan bahwa:

“jadi sebenarnya dalam memenuhi selera konsumen atau pengepul itu kita memang harus memperhatikan cara pembibitan dari rumput laut agar rumput laut yang dihsilkan itu bagus dan sesuai permintaan dan keinginan konsumen, jadi sebenarnya kalau dari saya yah kuliatasnya bagus diakibatkan dari cara kita menjaga pada saat kita budidaya rumput itu mulai dari lamanya waktu budidaya memperhatikan kadar air mengecek secara berkala posisi rumput

⁸⁸Diah Ernawati, *pengaruh kualitas produk, inovasi produk dan promosi terhadap keputusan pembelian produk hi jack sandals bandung*, jurnal wawasan manajemen, Vol. 7 Nomor 1, (2019). h. 19.

laut dilaut kalau ini sudah berjalan dengan baik maka saya yakin hasilnya juga baik dan sesuai dengan permintaan konsumen”.⁸⁹

Berdasarkan hasil wawancara mengatakan kualitas produk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran rumput laut yang ada dikelurahan watang suppa dalam mencapai tujuan yang diinginkan dalam hal kualitas rumput laut ada beberapa tahapan yang harus dipenuhi dalam mewujudkan kualitas rumput laut yang unggul demi memenuhi permintaan dan penawaran rumput laut.

Elastisitas permintaan adalah ukuran besarnya respon jumlah permintaan atau suatu barang terhadap perubahan variabel yang mempengaruhi, dihitung sebagai perubahan persentase jumlah permintaan dibagi dengan persentase variabel yang mempengaruhi variabel.

Faktor-faktor yang mempengaruhi elastisitas permintaan:

1. Ketersediaan barang

Ketersediaan barang substitusi atau suatu barang dan jasa semakin tinggi tingkat kemampuannya mensubstitusi maka permintaan barang tersebut semakin inelastis.

Hal ini relevan dengan teori yang diangkat dengan hasil wawancara dengan Bapak Haeruddin selaku petani rumput:

“kalau saya setiap datang lagi pembeli saya jual lagi karena kita juga takut kalau harga langsung turun atau anjlok jadi kalau stok dari saya kadang ada kadang juga tidak ada kalau saya belum panen”.⁹⁰

Berdasarkan teori dan hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa ketersediaan barang sangat mempengaruhi faktor permintaan dan penawaran rumput laut baik pada pembeli maupun penjual.

Hal ini selaras dengan hasil wawancara dari bapak Ismail Rajei mengatakan bahwa:

⁸⁹Ismail Rajei, Petani Rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan watang suppa, 30 Juli 2022.

⁹⁰Haeruddin, petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan watang suppa, 26 Juli 2022.

“kalau saya itu memang saya sengaja mengikat banyak rumput laut untuk dibudidayakan dan rentan waktu pengikatan dengan panen itu tidak terlalu lama agar setelah panen nanti rumput laut yang telah diikat langsung lagi ditrunkan kelaut untuk dibudidayakan supaya ada stok rumput laut untuk menyiapkan permintaan tiba-tiba konsumen dan saya juga sewaktu-waktu butuh uang saya bisa tawarkan ke pembeli atau pengepul”.⁹¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas para petani yang ada dikelurahan watang suppa memang telah menyiapkan stok rumput laut untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang secara tiba-tiba membutuhkan rumput laut dan juga keperluan pribadi dari para petani jika sewaktu-waktu membutuhkan modal dan kebutuhan finansial.

2. Intensitas kebutuhan (desakan kebutuhan)

Kebutuhan pokok bersifat inelastis artinya semakin penting kebutuhan pokok itu semakin inelastis permintaanya artinya, meskipun harga naik masyarakat tetap membutuhkan dan tetap membelinya. Sebaliknya, barang mewah lebih bersifat elastis karna meski tidak diperlukan untuk memenuhi kebutuhan hidup pembelinya dapat ditunda dan jumlah pembelinya banyak seandainya harga turun.

Berdasarkan hasil wawancara dari Bapak Haeruddin selaku petani rumput laut:

“Menurut saya dalam memenuhi selera maupun kebutuhan konsumen kalo dari saya ini biasanya setiap ada stok rumput laut yang siap saya jual, langsung pembeli datang memintanya untuk dibeli karena memang biasanya ada memang pembeli sangat membutuhkan rumput laut itu sekalipun harga naik ataupun turun, saya akan kasih lagi untuk dia beli, tapi ada juga orang dia simpan stoknya menunggu harga lagi lebih tinggi”.⁹²

Hal ini selaras dengan teori dan hasil wawancara diatas yang menunjukkan bahwa kebutuhan ataupun selera konsumen sangat mempengaruhi faktor permintaan dan penawaran dari penjualan rumput laut sekalipun harga turun dan kualitasnya dibawah yang diharapkan.

⁹¹Ismail Rajei, petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan watang suppa, 30Juli 2022.

⁹²Haeruddin, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan watang suppa, 26 Juli 2022

Hal ini berbeda dengan bapak Haeruddin dengan bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut yang mengatakan:

“jadi sebenarnya dalam memenuhi selera konsumen atau pengepul itu kita memang harus memperhatikan cara pembibitan dari rumput laut agar rumput laut yang dihsilkan itu bagus dan sesuai permintaan dan keinginan konsumen”.⁹³

Berdasarkan hasil wawancara diatas para petani yang ada dikelurahan watang suppa yang menunjukkan selera konsumen sangat mempengaruhi faktor permintaan dan penawaran petani tersebut harus betul-betul memperhatikan kualitas rumput lautnya mulai dari pembibitannya sampai pemanenannya agar hasilnya sesuai dengan selera konsumennya.

3. Tradisi

Barang yang sudah menjadi kebiasaan (tradisi) untuk diperjuangkan, barang tersebut harganya akan naik. Orang akan tetap membelinya sehingga untuk barang ini permintaannya cenderung elastic.⁹⁴

Hal ini selaras dengan yang dikatakan bapak Ismail Rajei yang mengatakan:

“kalau saya rentan masalah waktu sangat mempengaruhi karena rumput laut belum bisa dipanen tapi pembeli datang terus meminta rumput lautnya, sedangkan rumput lautnya belum bisa dipanen, masih kecil, apalagi kalau harganya tinggi seperti sekarang, yang saya lihat pembeli sangat ingin sekali kalau banyak rumput laut yang dibeli ke para petani”.⁹⁵

Menurut bapak Ismail Rajei faktor yang mempengaruhi tidak lepas dari permintaan dari para pembeli dan salah satunya pada saat rumput lautnya belum siap dipanen dan pembeli datang meminta rumput lautnya dengan harga yang tinggi tetapi belum waktunya panen hal inilah sangat mempengaruhi permintaan dan penawaran.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran penjualan rumput laut hal

⁹³Ismail Rajei, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan watang suppa, 30 Juli 2022

⁹⁴Heriswanto, *analisis elastisitas permintaan produk tempe di kelurahan sendang mulyasari kecamatan tongauna kabupaten konawe*, Fakultas Ekonomi universitas Balikpapan, Vol. 13 Nomor 01 Maret (2022), h. 29.

⁹⁵Ismail Rajei, petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 30 Juli 2022

yang mendasar harus diperhatikan adalah kualitas dari rumput laut karena kualitas yang dihasilkan sangat berpengaruh terhadap harga yang akan diperoleh untuk tetap menjaga kualitas dibutuhkan kemampuan dalam memperhatikan pembibitan secara mendetail dan tidak terlepas pula dari persediaan barang atau rumput laut demi memenuhi kebutuhan permintaan dan penawaran dari penjualan rumput laut jika merujuk pada prinsip manajemen keuangan syariah telah relevan atau sesuai dengan prinsip manajemen keuangan syariah dan telah memenuhi semua prinsip tersebut karena penjualan atau permintaan maupun penawaran dilakukan sesuai dengan transparan tanpa adanya dintervensi dari pihak manapun dan terhindar dari praktik riba, *gharar*, *tadlis*, dan *maisir*.

C. Tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut di kelurahan watang suppa.

Dalam berbagai usaha, penentuan harga barang merupakan suatu strategi kunci sebagai akibat dari persaingan yang semakin ketat, rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi, dan peluang bagi suatu usaha untuk menentukan keuntungan yang akan didapatkan dari setiap penjualan rumput laut. Seperti yang dikatakan oleh bapak H. Sappe selaku pengepul rumput laut mengatakan bahwa:

“tujuan yang ingin saya capai tentunya keuntungan karena saya sebagai pembeli juga menjualnya kembali ke perusahaan sebagai bahan baku kue misalnya toh dan memang intinya saya ingin mendapatkan keuntungan agar juga bisa digunakan sebagai modal untuk memnbeli rumput laut lagi dipara petani”.⁹⁶

Berdasarkan pernyataan H. Sappe sebagai pengepul rumput laut, tujuan yang ingin dicapai dalam menetapkan harga pada konsumen sebagai pembeli tentunya hasil dari rumput laut tersebut ingin memiliki harga jual dipasaran agar usaha yang dijalankan menghasilkan keuntungan atau laba agar nantinya dapat menjamin

⁹⁶ H. Sappe, pembeli rumput laut, *wawancara*, dirumah kelurahan watang suppa, 06 Juli 2022.

keberlangsungan usaha dan juga dapat digunakan untuk keberlangsungan kehidupan finansial.

Perkembangan dunia usaha saat ini ditandai dengan makin tajamnya persaingan, khususnya dalam pengelolaan budidaya rumput laut. Hal ini ditandai dengan munculnya para pesaing atau petani rumput laut yang menawarkan jenis produk yang berkualitas dengan harga yang bersaing dalam pemasaran. Untuk mengatasi ketatnya persaingan dalam pemasaran rumput maka salah satu upaya yang dilakukan oleh para petani adalah dengan menerapkan strategi harga, para petani harus berupaya dalam menciptakan harga saing yang lebih baik, untuk mendapatkan laba atau profit yang ingin dicapai. Harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang sangat strategis terhadap peningkatan volume penjualan. Selain harga, maka variabel yang paling berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan adalah kualitas dari rumput laut tersebut. Selain menjamin keberlangsungan budidaya penetapan harga juga dapat menjamin keberlangsungan finansial dari para petani

Hal tersebut juga selaras dengan yang disampaikan oleh Bapak Aminuddin selaku petani rumput laut dikelurahan watang suppa mengatakan bahwa:

“penetapan harga saat sekarang ini sangat baik, mengapa saya katakan demikian karena harga sekarang sangat tinggi dari tahun-tahun sebelumnya bahkan tahun ini harga sangat tinggi, akan tetapi keuntungan yang saya peroleh saat ini belum bisa saya tentukan karena saya belum menjual rumput laut saya, mungkin seperti itu selain itu juga keuntungannya akan digunakan untuk modal selanjutnya dan disisihkan untuk keperluan keluarga.”⁹⁷

Menurut Aminuddin, dalam tujuan yang ingin dicapai dalam menetapkan harga rumput laut adalah untuk mendapatkan keuntungan agar modal usaha dapat terpenuhi dalam melanjutkan budidaya rumput laut selain keuntungan yang didapatkan digunakan untuk keperluan pribadi dalam menjalankan hidup.

⁹⁷Aminuddin, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022.

Kemudian ini juga relevan dari hasil wawancara tujuan yang ingin dicapai dalam menetapkan harga pada konsumen dari Bapak Muslimin mengatakan bawa:

“kalau tujuannya ingin dicapai adalah ingin mensejahterakan keluarga karena apabila tidak ada harga bagaimana kita mau jual rumput laut dan juga sebenarnya agar konsumen mengetahui harga jual rumput laut saya dengan rumput laut petani yang lain supaya dapat membedakan harganya kemudian juga ndi tujuannya supaya keuntungan yang saya peroleh saya gunakan untuk modal usaha lagi supaya tetap berdiri ini saya punya usaha dan juga keuntungannya bisa digunakan untuk keperluan keluarga saya.”⁹⁸

Menurut Bapak Muslimin, tujuan yang ingin dalam menetapkan harga pada konsumen agar para konsumen mengetahui harga jual rumput laut dari setiap para petani dan juga agar para petani rumput laut dapat memperoleh keuntungan yang didapatkan dari hasil penjualan rumput laut yang akan digunakan dalam melanjutkan modal usaha dan menjamin keberlangsungan budidaya, selain itu keuntungan yang diperoleh dapat digunakan untuk ke kehidupan sehari-hari.

Hal ini relevan dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti oleh Bapak Syahrudin yang mengatakan bahwa:

“kalau tujuan yang ingin dicapai dalam menjalankan usaha semua orang pasti ingin untung dalam usahanya tapi kalau saya pribadi tujuan saya dalam memberikan harga harus sesuai dengan kualitas rumput laut saya, supaya juga pembeli tau berapa harga dari setiap para petani, tidak masuk akal toh kalau saya jual mahal tapi rumput launya rusak atau kotor selain itu kita juga dosa karna sudah dibohongi pembeli dan pembeli juga tau pasti mana harga yang sesuai kualitas mana tidak, selain itu juga itu nak hasil dari jual nanti saya sisihkan untuk modal selanjutnya dan juga saya gunakan untuk urusan keluarga.”⁹⁹

Menurut Bapak Syahrudin selaku petani rumput laut tujuan yang ingin dicapai dalam menetapkan harga agar para konsumen mengetahui setiap harga rumput laut yang ada di kelurahan watang suppa dan kualitas rumput laut yang

⁹⁸Muslimin, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022.

⁹⁹Syahrudin, Petani rumput laut, *wawancara*, dirumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022.

diperdagangkan selain itu tujuannya juga agar dapat memperoleh keuntungan dari usaha budidaya rumput laut yang akan digunakan kembali sebagai modal usaha dan juga digunakan untuk keperluan pribadi dalam mensejahterakan keluarga.

Dari hasil wawancara dari Bapak Julianus selaku petani rumput laut mengatakan bahwa:

“Jujur saja yah tujuan yang ingin saya capai adalah memperoleh keuntungan dari setiap penjualan yang dilakukan tapi kita juga harus memasang harga sesuai kualitas rumput lautnya karena pasti konsumen menilai dan kalau kecewa konsumen kecewa dengan harga yang tidak sesuai dengan kualitas barang nanti tidak mau mi na beli rumput lautnya makanya tau tau juga menentukan harga sesuai kualitas, kemudia hasilnya juga saya gunakan untuk menyekolahkan anak saya”.¹⁰⁰

Menurut bapak Julianus selaku petani rumput laut tujuan yang ingin dicapai menetapkan harga agar para konsumen mengetahui harga sesuai kualitas barang yang diperjualkan dan juga mempertahankan minat beli konsumen terhadap hasil budidaya rumput laut selain itu dari hasil penjualan rumput laut laba atau keuntungan yang dihasilkan dapat digunakan sebagai modal usaha dan juga kerpeluan pribadi dari keluarga.

Hal ini selaras dengan hasil wawancara dari Bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut mengatakan bahwa:

“tujuannya dalam menetapkan harga itu ndi yang pertama sebenarnya kalau kan orang uasaha pastikan mau untung, dan yang kedua harga yang saya tetapkan mau saya konsumen itu senang membeli rumput laut saya dan bisa membandingkan harga dengan para petani yang lainnya, dan yang ketiga itu ndi ketika saya mendapatkan keuntungan saya akan menggunakannya sebagai modal dan juga saya gunakan untuk kehidupan sehari-hari”.¹⁰¹

¹⁰⁰ Julianus, Petani rumput laut, *wawancara* dirumah kelurahan Watang Suppa 07 Juli 2022.

¹⁰¹ Ismail Rajei, petani rumput laut, *wawancara*, dirumah kelurahan watang suppa, 30 Juli 2022.

Berdasarkan hasil wawancara dalam penetapan harga tujuan yang ingin dicapai dari para petani ialah mendapatkan keuntungan finansial dan juga ingin mendapatkan pengakuan dari para konsumen bahwa rumput laut yang dihasilkan para petani dikelurahan watang suppa berkualitas dan dapat bersaing dengan berbagai petani-petani rumput laut yang ada.

Dari hasil wawancara dari Bapak Ismail mengenai tujuan yang ingin dicapai dalam menetapkan harga mengatakan bahwa:

“Jadi tujuannya itu yang pertama tentunya adalah untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan rumput laut dan yang kedua agar konsumen mengetahui berapa harga jual setiap para petani dan yang paling penting itu untung yang saya dapatkan akan digunakan sebagian sebagian untuk modal usaha dan sebagiannya lagi untuk kehidupan keluarga”.¹⁰²

Menurut bapak Ismail tujuan yang ingin dicapai dalam menetapkan harga agar dari setiap penjual yang dilakukan dapat menghasilkan keuntungan dan para konsumen dapat mengetahui setiap harga rumput laut yang diperdagangkan, kemudian dari hasil panen tersebut nantinya keuntungan yang didapatkan akan digunakan sebagai modal usaha dan juga disisihkan sebahagia untuk keperluan sehari-hari.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti terkait mekanisme penetapan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan wattang suppa (analisis manajemen keuangan syariah) menyimpulkan bahwa Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa ditinjau dari empat metode tersebut bahwa kualitas dari rumput laut sangat mempengaruhi dan berperan penting dalam menetapkan harga dan memperoleh keuntungan dari penjualan rumput laut dan faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran penjualan rumput laut hal yang mendasar harus diperhatikan adalah kualitas dari rumput laut karena kualitas yang dihasilkan sangat berpengaruh terhadap harga yang akan diperoleh untuk tetap menjaga kualitas dibutuhkan kemampuan dalam

¹⁰²Ismail, petani rumput laut, wawancara di rumah kelurahan Watang Suppa, 07 Juli 2022.

memperhatikan pembibitan secara mendetail dan tidak terlepas pula dari persediaan barang atau rumput laut demi memenuhi kebutuhan permintaan dan penawaran dari penjualan rumput laut dan dalam tinjauan manajemen keuangan syariah berpatokan atau berpegang pada prinsip-prinsip manajemen keuangan syariah.

Dalam analisis manajemen keuangan syariah, manajemen keuangan syariah adalah semua aktivitas yang menyangkut usaha untuk memperoleh dana dan mengalokasikan dana berdasarkan perencanaan, analisis, dan pengendalian sesuai dengan prinsip manajemen dan berdasarkan prinsip syariah.¹⁰³

Manajemen keuangan syariah juga merupakan suatu pengelolaan untuk memperoleh hasil optimal yang bermuara pada keridaan Allah Swt., Oleh sebab itu segala langkah yang diambil dalam menjalankan tersebut harus berdasarkan aturan-aturan Allah Swt., Aturan-aturan itu tertuang dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis.¹⁰⁴

Manajemen keuangan syariah terdapat beberapa prinsip-prinsip yang menjadi pegangan untuk menjalankan manajemen keuangan syariah diantaranya yaitu:

- 1) Setiap pedagang harus didasari sikap saling ridha atau atas dasar suka sama suka diantara dua pihak sehingga para pihak tidak merasa dirugikan atau dizalimi.
- 2) Penegakan prinsip keadilan (*justice*), baik dalam takaran, timbangan, ukuran mata uang (*kurs*), maupun pembagian keuntungan.
- 3) Kasih sayang, tolong-menolong dan persaudaraan universal

¹⁰³Dadang Husen Sobana, *Manajemen Keuangan Syari'ah* (Bandung: CV Pustaka Setia, Cet I, 2017), h. 20.

¹⁰⁴Dadang Husen Sobana, *Manajemen Keuangan Syari'ah*, h. 28.

- 4) Dalam kegiatan perdagangan tidak melakukan investasi pada usaha yang diharamkan seperti usaha yang merusak mental dan moral, misalnya narkoba dan pornografi. Demikian pula, komoditas perdagangan haruslah produk yang halal dan baik.
- 5) Prinsip larangan riba, serta perdagangan harus terhindar dari praktik gharar, tadlis, dan maisir.
- 6) Perdagangan tidak boleh melalikan diri dari beribadah (sholat dan zakat) dan mengingat Allah.¹⁰⁵



¹⁰⁵Boedi Abdullah, *Manajemen Keuangan Syariah*, (Jakarta: CV Pustaka Setia, 2017), 21-23.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan penulis terkait mekanisme penetapan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan Watang Suppa (analisis manajemen keuangan syariah) maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa adalah ditinjau dari empat metode (berbasis permintaan, biaya, laba, dan persaingan), tersebut bahwa kualitas dari rumput laut sangat mempengaruhi dan berperan penting dalam menetapkan harga dan memperoleh keuntungan dari penjualan rumput laut. Dalam analisis prinsip manajemen keuangan syariah telah relevan dan memenuhi prinsip manajemen keuangan syariah dan bermuara kepada keridhan Allah SWT.
2. Faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran dalam menetapkan harga hal yang mendasar harus diperhatikan adalah. Kualitas dari rumput laut karena kualitas yang dihasilkan sangat berpengaruh terhadap harga yang akan diperoleh untuk tetap menjaga kualitas dibutuhkan, kemampuan dalam memperhatikan pembibitan secara mendetail dan tidak terlepas pula dari persediaan barang atau rumput laut demi memenuhi kebutuhan permintaan dan penawaran dari penjualan rumput laut dalam hal prinsip manajemen keuangan syariah dimana setiap permintaan dan penawaran telah memenuhi syarat atau ketentuan prinsip manajemen keuangan syariah yang digunakan.
3. Tujuan yang dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa adalah. Untuk memperoleh keuntungan dari setiap penjualan rumput laut dan memberikan informasi pada setiap konsumen terkait harga dari setiap para petani rumput laut yang ada dan dari keuntungan yang didapatkan dari setiap penjualan rumput laut akan digunakan sebagai modal usaha atau modal budidaya dan untuk mensejahterakan kehidupan

financial dalam prinsip manajemen keuangan syariah hasil tersebut telah sesuai atau relevan dengan prinsip yang digunakan dalam setiap proses penetapan harga dan timbangan serta tujuan dalam menjalankan usaha telah sesuai dengan prinsip manajemen keuangan syariah dan bermuara pada keridhan Allah SWT.

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang peneliti simpulkan yaitu:

1. Bagi petani Rumput laut dikelurahan Watang Suppa diharapkan lebih memperhatikan kualitas rumput laut yang dihasilkannya, jangan semata mata hanya mengejar keuntungan yang banyak jika itu membahayakan dirimu dan juga orang lain.
2. Bagi kampus, Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pemacu semangat agar lebih giat belajar khususnya untuk mahasiswa IAIN Parepare.
3. Bagi Masyarakat, diharapkan penelitian ini membawa dampak baik khususnya masyarakat dikelurahan Watang Suppa, khususnya para petani rumput laut
4. Bagi peneliti selanjutnya, Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya, yang akan meneliti dalam bidang manajemen keuangan syariah khususnya mekanisme penetapan harga, dan semoga dapat mengembangkan penelitian yang saya lakukan.
5. Bagi Penulis, diharapkan penelitian ini membawa dampak baik khususnya pada peneliti, dan mengambil ilmu yang didapatkan selama penelitian dikelurahan watang suppa, khususnya para petani rumput laut, dan dapat menambah wawasan maupun ilmu pengetahuan

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran Al-Karim.

Abdullah, Boedi *Manajemen Keuangan Syariah*, Jakarta: CV Pustaka Setia, 2017.

Abdullah, *Manajemen Keuangan Syariah*, Jakarta: CV Pustaka Setia, 2017.

Ali, Zainuddin, *Metode Penelitian Hukum* Jakarta: Sinar Grafika, 2010, h. 106.

Al-Mushri, Abdul Sauni, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam* Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2006.

Amstrong, Gary, *Manajemen Pemasaran* Jakarta: Erlangga, 1987.

Bachri, Bachtiar S. 'Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif'. *Teknologi Pendidikan* 10. 1. 2010.

Basu Swasta, dan Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisis Prilaku Konsumen*, Yogyakarta: BPEE, 2000.

Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: LIBERTY, 1985.

Gilarso, "*Ilmu Ekonomi Mikro: Teori Permintaan*", Semarang: PT. Angkasa Bhakti, 2007.

Huberman dan Milles, *Analisis data kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992.

Huda, Nurul, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta, Kencana, 2008). Cet, Ke-1 h. 230.

Karim, Adiwarma, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015.

Karim, Adiwarman Azwar, *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*, Cet. Ke-1, Jakarta: Gema Insani, 2001.

Karim, Adiwarman, *Ekonomi Mikri Islam*, Jakarta: Penerbit III T Indonesia, 2003.

kawasati, Iryana Resky, *Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif* STAIN Solo, Jurusan Ekonomi Syariah, 2019.

Khabib Basori, *Muamalah* Yogyakarta: Pustaka Imam Mandiri, 2007.

- Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal* Jakarta: Bumi Aksara, 2004.
- Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.
- Muhammad, *Pemikiran Ekonomi Islam* Yogyakarta: Ekonisia, 3003.
- Musthafa al-Farran, Syaikh Ahmad bin, *Tafsir Imam Syafi'I* Jakarta: Almahira, 2008.
- Mustofa, Edwin Nasution, “*Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*” Jakarta: Prenadamedia Group, 2006
- Ningsih, Ekawati Rahayu, *Perilaku Konsumen (Pengembangan Konsep dan Praktik Dalam Pemasaran)*, Nora Media Enterprise, Kudus, 2010.
- Qardhawi, Yusuf, *Norma dan Etika Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani, 1997.
- Sobana, Dadang Husen, *Manajemen Keuangan Syari'ah* Bandung: CV Pustaka Setia, Cet I, 2017.
- Sobana, Dadang Husen, *Manajemen Keuangan Syari'ah*.
- Soeharno, *Ekonomi Manajerial*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2007.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R & D* Bandung: Alfabeta, 2018.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R & D*.
- Suprayitno, Eko, “*Ekonomi Mikro Perspektif Islam*”, Malang: UIN-Malang Press, 2008.
- Syafei, Rachmat, *Fiqhi Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan skripsi*, Parepare: STAIN, 2013.
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: penerbit andi, 1997.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran* Yogyakarta : Penerbit Andi, 1997.
- Wijaya, Farid, *Seri Pengantar Ekonomika Ekonomika mikro*, Yogyakarta; BPFF, 1999.
- William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran* Jakarta: Erlangga, 1996.

Skripsi dan jurnal

- Al-Ghifari, Fiqie, *mekanisme penetapan harga dalam perilaku permintaan dan penawaran pada took pakaian di pasar pilih kota*, skripsi serjana: fakultas ekonomi dan bisnis islam: universitas islam negeri jambi, 2019.
- Al-Qhifari, Fiqie, *Mekanisme Penetapan Harga dalam Perilaku Permintaan dan Penawaran pada Toko Pakaian Tanah Pilih Kota Jambi*, Skripsi Sarjana, Ekonomi Syariah: Universitas Islam Negri Sulthan Thaha Saifuddin 2019.
- Aziz, Abdul, “Mekanisme Penetapan Harga di Toko Grosir alat Tulis Alisa ditinjau dari Etika Bisnis Islam” Skripsi Sarjana: ekonomin syariah: IAIN Bengkulu: 2021
- Ernawati, Diah, *pengaruh kualitas produk, inovasi produk dan promosi terhadap keputusan pembelian produk hi jack sandals bandung*, jurnal wawasan manajemen, Vol. 7 Nomor 1, 2019.
- Hasanah, *Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Islam studi Kasus pada Rumah Makan Arhy di Makassar* Skripsi Sarjana Ekonomi Islam: UIN Alauddin 2013.
- Heriswanto, *analisis elastisitas permintaan produk tempe di kelurahan sendang mulyasari kecamatan tongauna kabupaten konawe*, Fakultas Ekonomi universitas Balikpapan, Vol. 13 Nomor 01 Maret 2022.
- Hilal, Syamsul, Konsep Halal dalm Ekonomi Islam, *Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam*, Vol. 10, No. 2, 2014.
- Ikhsan M, *Konsep Harga menurut Ibnu Khaldun dan Relevansinya terhadap penetapan harga dipasar rakyat talang Banjar Kota Jambi*, skripsi sarjana; jurusan ekonomi dan bisnis islam; UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2021.
- Kasdi, Abdurrohman, Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol.4, No.2 2016.
- Mappigau, Ernawaty, “*pengaruh harga dan kualitas terhadap permintaan rumput laut*”, jurnal Akuntansi dan keuangan: Universitas muhammadiyah mamuju: Vol. 19 Issue 1 2022.

- Muawanah, Permintaan dan Penawaran dalam Islam, *Journal Syariah dan Hukum Islam*, Vol. 2, No.2, 2017.
- Mujiatun, Siti, “Jual Beli dalam Perspektif Islam”, *Jurnal riset akuntansi dan bisnis* Vol 13 No. 2/September 2013
- Muslim, Supriadi, dkk, Konsep Penetapan Harga dalam Perspektif Islam, *Journal of Islamic economics*, Vol. 2, No.1, 2020.
- Pontoh, Raysitho, Sutomo Wim Palar, Mauna Th. B Maramis, Permintaan dan Penawaran Beras di Indonesia Pada tahun 2003-Tahun 2013, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol.16, No.4 2016.
- Rahmanto, Moch.Alif, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Rumput Laut Di Desa Kalala Kecamatan Waijelu Kabupaten Sumba Timur* Skripsi Sarjana Hukum Ekonomi Syariah: IAIN Ponorogo 2021.
- Salwah, *Mekanisme Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep* Skripsi Sarjana Ekonomi Islam: IAIN Alauddin 2019
- Salwah, *Mekanisme Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep* Skripsi Sarjana Ekonomi Islam: IAIN Alauddin 2019.
- Sudirman, Eka Merdeka, *konsep jual beli Yusuf Qardhawi studi tentang pengambilan keuntungan dan penetapan harga*, Skripsi sarjana; jurusan ekonomi dan bisnis islam: IAIN Parepare, 2022.
- Wati Susiawati, jual beli dan dalam konteks kekinian, *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 8 No. 2 2017.

Internet

- Ayu Isti Prabandri, *Perbedaan Data Primer dan Sekunder dalam Penelitian, Ketahui Karakteristiknya* (Jateng: Merdeka, 2020), h. 2.
<https://www.merdeka.com/jateng/perbedaan-data-primer-dan-sekunder-dalam-penelitian-ketahui-karakteristiknya-kl.html?page=2> 10 juli 2021.
- <http://ilmumanajmen.wordpress.com/2007/06/15> Penetapan Harga Jual diakses pada tanggal 20 Nopember 2021

<https://penelitianilmiah.com/kerangka-berpikir/> Diakses pada tanggal 25 Februari 2021

Nunung Nurrohmatul Ummah, *permintaan dan penawaran*,
<https://sumber.belajar.kemdikbud.go.id/repos/FileUpload/permintaan%20dan%20penawaran-anto/topik2.html> 18 Juli 2022.

Wikipedia Ensklopedia Bebas, *Penelitian Kualitatif* (Wikipedia bahasa indonesi: ensklopedia bebas, 2020), h. 1.
https://id.wikipedia.org/wiki/Penelitian_kualitatif 10 Juli 2021.





LAMPIRAN-LAMPIRAN



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 908 Parepare 91108, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.2394/In.39.8/PP.00.9/06/2022
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KABUPATEN PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD
Tempat/ Tgl. Lahir : PAREPARE, 10 APRIL 1999
NIM : 17.2900.002
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/MANAJEMEN
KEUANGAN SYARIAH
Semester : X (SEPULUH)
Alamat : MAJENNANG, KELURAHAN WATANG SUPPA
KECAMATAN SUPPA KABUPATEN PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**MEKANISME PENETAPAN HARGA PADA KONSUMEN RUMPUT LAUT DI
KELURAHAN WATANG SUPPA (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Juni sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

27 Juni 2022
Dekan,



Halifah Muhammadun

PAREPARE



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

**KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG**
 Nomor : 503/0307/PENELITIAN/DPMPTSP/07/2022

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

- Menimbang** : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 30-06-2022 atas nama MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.
- Mengingat** :
 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
 8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.
- Memperhatikan** :
 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0818/R/T.Teknis/DPMPTSP/07/2022, Tanggal : 01-07-2022
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0307/BAP/PENELITIAN/DPMPTSP/07/2022, Tanggal : 01-07-2022

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- KESATU** : Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :
- 1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
 - 2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO. 8
 - 3. Nama Peneliti : MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD
 - 4. Judul Penelitian : MEKANISME PENETAPAN HARGA PADA KONSUMEN RUMPUT LAUT DI KELURAHAN WATANG SUPPA (ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH)
 - 5. Jangka waktu Penelitian : 1 Bulan
 - 6. Sasaran/target Penelitian : PETANI RUMPUT LAUT
 - 7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Suppa
- KEDUA** : Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 01-01-2023.
- KETIGA** : Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.
- KEEMPAT** : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 01 Juli 2022



Biaya : Rp 0,-



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :
ANDI MIRANI, AP., M.Si
 NIP. 197406031993112001
Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSrE

DPMPTSP



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN SUPPA
KELURAHAN WATANG SUPPA

Alamat : Jalan Bau Massepe No. 1 Majennang Kode Pos 91272

SURAT KETERANGAN

Nomor : 227/WS/VIII/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Kelurahan Watang Suppa menerangkan bahwa

Nama : **MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD**
Tempat / Tgl. Lahir : Pare pare, 10-04-1999
Jenis Kelamin : Laki-laki
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa
Status Perkawinan : Belum Kawin
Alamat : Majennang, Kel. Watang Suppa, Kec. Suppa
NIK : 7315021004990001

Adalah penduduk yang berdomisili di Lingkungan Majennang Kelurahan Watang Suppa Kecamatan Suppa Kabupaten Pinrang dan benar telah melakukan penelitian di Kelurahan Watang Suppa selama 1 bulan dengan judul penelitian ***Mekanisme Penetapan Harga Pada Konsumen Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa.***

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Majennang, 10 Agustus 2022

AN. LURAH,
Kasi Pembangunan



JAMALUDDIN, S.H.

Pangkat Penata Tk. I

NIP. 19760429 200212 1 007



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN SUPPA
KELURAHAN WATANG SUPPA
Alamat : Jalan Bau Massepe No. 1 Majennang Kode Pos 91272

SURAT KETERANGAN
Nomor : 181/WS/VII/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Kelurahan Watang Suppa menerangkan bahwa

Nama : **MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD**
Tempat / Tgl. Lahir : Pare pare, 10-04-1999
Jenis Kelamin : Laki-laki
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa
Status Perkawinan : Belum Kawin
Alamat : Majennang, Kel. Watang Suppa, Kec. Suppa
NIK : 7315021004990001

Adalah benar penduduk yang berdomisili di Lingkungan Majennang Kelurahan Watang Suppa Kecamatan Suppa Kabupaten Pinrang yang akan meneliti di Kelurahan Watang Suppa dengan judul penelitian *Mekanisme Penetapan Harga Pada Konsumen Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa*.

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Majennang, 06 Juli 2022



HASNAH MUHIDDIN, ST, M.M.

Pangkat : Penata Tk. I
NIP : 19720612 200801 2 013

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

Nama : *Aminuddin.*
Umur : *41 Th.*
Alamat : *Majennang, Suppa.*
Pekerjaan : *Petani rumput laut -*

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 07 Juli 2022

Yang Bersangkutan

Mahatir Sapril Muhammad

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

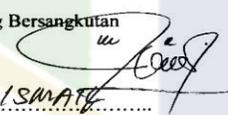
Nama : ISMAIC
Umur : 52
Alamat : TASSALILU / SUPPA
Pekerjaan : MELAYAN

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 07 Juli 2022

Yang Bersangkutan


..... ISMAIC

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

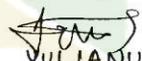
Nama : Yulianus.
Umur : 54.
Alamat : Mjunnang Suppa.
Pekerjaan : Petani Rumput laut.

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 07 Juli 2022

Yang Bersangkutan


YULIANUS

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

Nama : MUSLIMIN
Umur : 49 Tahun
Alamat : Majeunang Suppa
Pekerjaan : Petani Rumput laut.

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 07 Juli 2022

Yang Bersangkutan


.....
MUSLIMIN

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

Nama : HAERUDDIN
Umur : 61
Alamat : MAJENNANG SUPPA
Pekerjaan : PETANI RUMPUT LAUT

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 26 Juli 2022

Yang Bersangkutan



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

Nama : H. Sappe
Umur : 53
Alamat : Barru, Rongkop
Pekerjaan : Pembeli Rumput laut

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 07 Juli 2022

Yang Bersangkutan


H. SAPPE

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

Nama : ISMAIL RAJEL
Umur : 47
Alamat : MAJENANG SUPPA
Pekerjaan : PETANI RUMPUT LAUT.

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 30 Juli 2022

Yang Bersangkutan


ISMAIL RAJEL

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah:

Nama : SYAHRUDDIN
Umur : 42
Alamat : MAJENNANG SUPPA
Pekerjaan : PETANI RUMPUT LAUT

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **Mahatir Sapril Muhammad** yang sedang melakukan penelitian dengan judul penelitian **“Mekanisme Penetapan Harga pada Konsumen Rumput Laut Di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Watang Suppa, 07 Juli 2022

Yang Bersangkutan

Sya
SYAHRUDDIN

PAREPARE



**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 : MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD
NIM : 17.2900.002
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI : MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
JUDUL : MEKANISME PENETAPAN HARGA PADA
KONSUMEN RUMPUT LAUT DIKELURAHAN
WATANG SUPPA (ANALISIS MANAJEMEN
KEUANGAN SYARIAH)

Rumusan Masalah:

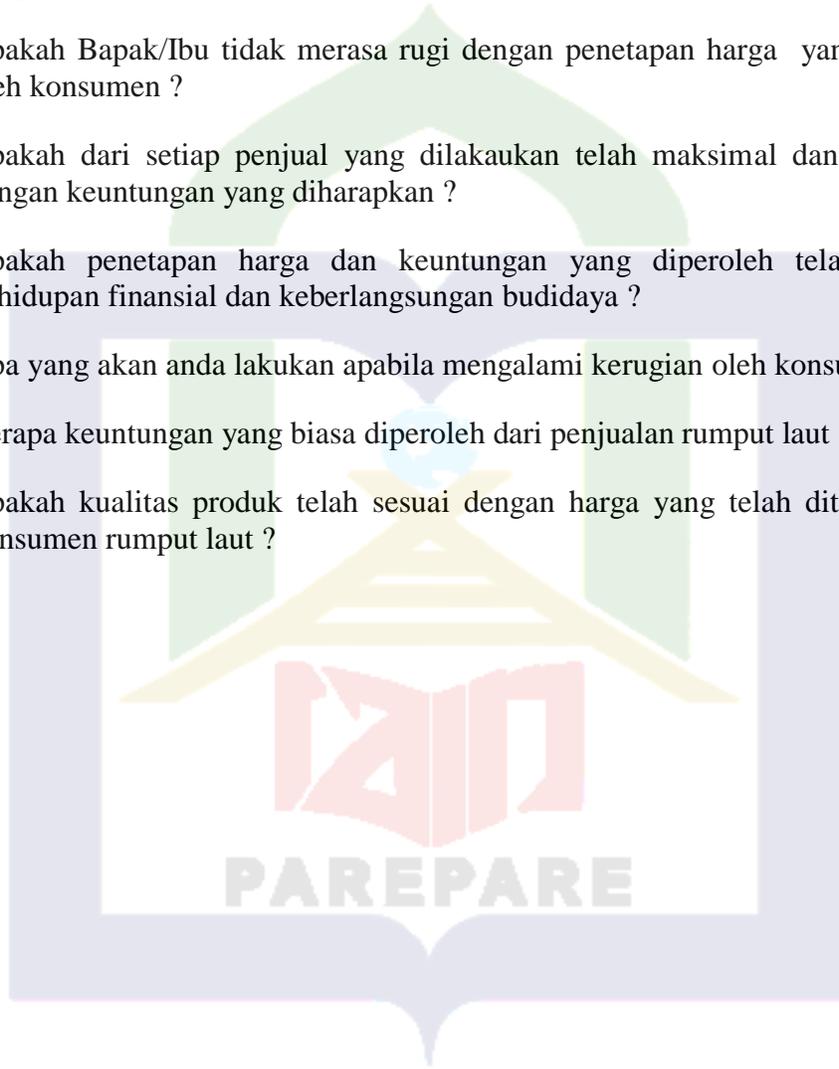
1. Bagaimana Proses dalam menetapkan harga pada konsumen rumput laut dikelurahan watang suppa ?
2. Bagaimana Faktor yang Mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan Rumput laut dikelurahan watang suppa ?
3. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada penjualan rumput laut di kelurahan watang suppa ?

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?
2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?
4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?
5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?
6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?
7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?
8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut?
9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?
10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?
11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?
12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?
13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?
14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?
15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?
16. Kapankah dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?
17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?
18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?
19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?
20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?
21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga?
23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?
24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?
25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?
26. Apakah dari setiap penjual yang dilakukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?
27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?
28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?
29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?
30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?



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

Parepare, 24 Juni 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

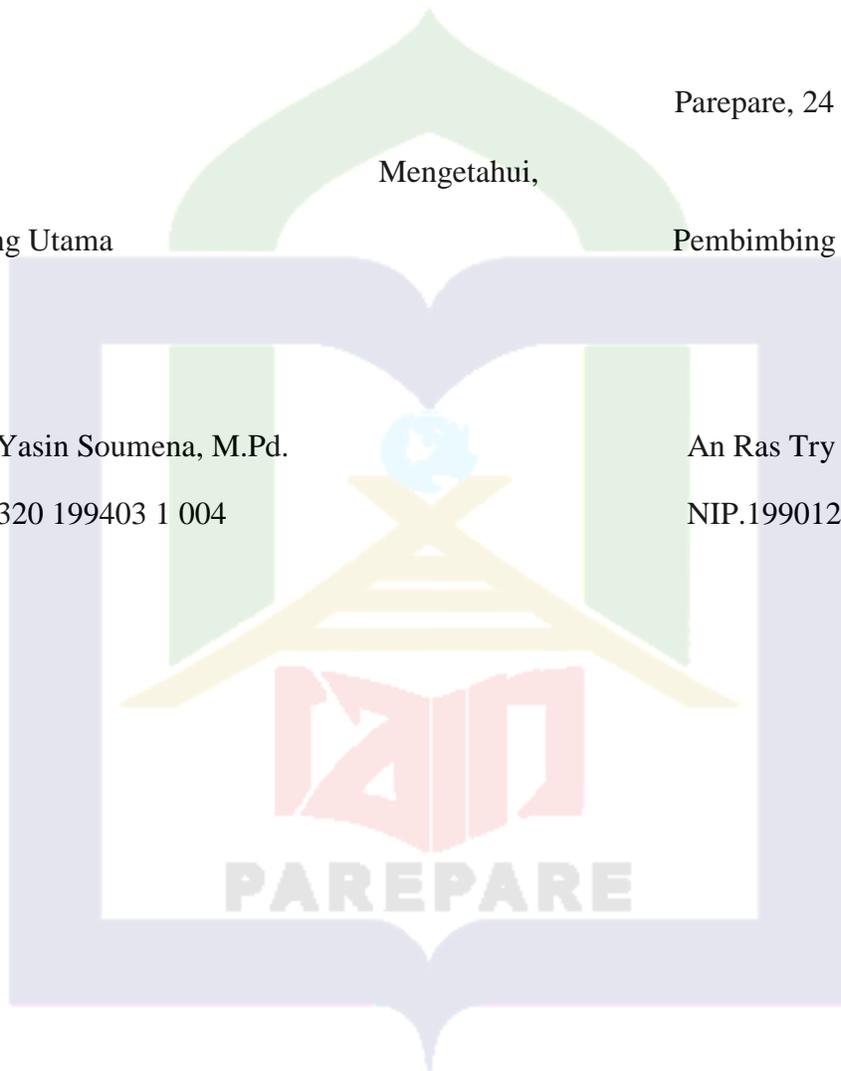
Pembimbing Pendamping

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

NIP.19610320 199403 1 004

An Ras Try Astuti, ME.

NIP.19901223 201503 2 004





NAMA MAHASISWA : MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD
 NIM : 17.2900.002
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 PRODI : MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
 JUDUL : MEKANISME PENETAPAN HARGA PADA
 KONSUMEN RUMPUT LAUT DIKELURAHAN
 WATANG SUPPA (ANALISIS MANAJEMEN
 KEUANGAN SYARIAH)

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber : Aminuddin
 Jabatan : Petani Rumput Laut
 Tanggal : 07 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : kalau saya pribadi, saya memilih budidaya rumput laut karena lokasi dekat dari rumah, kemudian usaha budidaya rumput laut tidak memerlukan banyak modal, artinya proses pembibitan sampai panennya tidak memerlukan banyak perlakuan-perlakuan khusus pada budidaya tersebut, tidak kayak pertanian memerlukan pupuk, tidak memerlukan racun hama, tapi kalau rumput laut kalau kita kasih turun proses pembibitannya dari hari pertama itu sampai panennya tidak perlu

menggunakan beberapa macam pupuk, kita tinggal memasan lalu menunggu waktu panennya.

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : saya memulai usaha budidaya rumput laut itu tidak salah antara tahun 2015 atau 2016 saya memulai usaha tersebut.

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : kalau mengenai tahapan-tahapan dalam membudidayakan rumput laut, kalau misalkan kita mau memulai usaha tersebut, kita harus mempersiapkan dulu tempatnya kemudian kalau misalnya sudah siap, kita adakan pembibitan, jadi bibit itu kita ambil bibit yang terbaik memang, kalau misalnya kita mau mendapatkan hasil yang maksimal, bibit itu bisa dari bibit local juga bisa bibit diluar dari daerah kita.

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : Kalau berbicara masalah harga, harga yang ditawarkan kepada kami itu bervariasi atau berbeda dari pembeli si A dan si B

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : tergantung dari kualitas rumput laut yang dimiliki petani tersebut, kalau misalkan kualitas rumput laut si A bagus otomatis ada selisih harga antara pemilik rumput laut yang tidak memiliki kualitas barang yang tidak bagus, misalnya saja perbedaan harga antara Rp 500 kah atau Rp 1000, kenapa demikian karena otomatis yang memiliki kualitas barang itu kurang bagus otomatis dikelola ulang supaya barang tersebut bersih dan juga permintaan selera dari pembeli.

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N : kalau masalah harga yang diberikan mungkin sudah mengikuti mengapa saya katakan demikian karena harga sekarang tinggi akan tetapi rumput laut tidak terlalu banyak.

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : proses pada umumnya itu adalah ada barang ada uang artinya dia cash kalau di daerah sini, tapi biasa juga ada pembeli rumput laut yang memberikan petani uang yang terlebih dahulu artinya dia mengambil panjar tetapi konsekuensinya jika barang nantinya naik otomatis dia yang mengambil itu rumput laut pada saat barang itu sudah kering.

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut ?

N : kalau bicara masalah ini tergantung dari harganya rumput laut, harga tidak tetap, kadang sangat tinggi, kadang langsung anjlok, jadi kita lihat saja harga dari pasaran

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N : kalau masalah memenuhi selera konsumennya yah kita harus pintar-pintar menaruh stok untuk konsumennya, dengan catatan yang rumput laut harus bersih, artinya apabila kita punya stok dan konsumen datang kita langsung transaksi.

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : kalau misalkan permodalan pada usaha sayaari tabungan awal, kenapa saya katakana demikian karena dulunya saya sebelum usaha budidaya rumput laut, ada usaha lain, ada usaha saya kerjakan lebih dahulu hasilnya itu saya tabung-tabung sehingga tabungan itu saya ambil modal dan saya kerjakanini usaha budidaya rumput laut.

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : kalau bicara tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harganya yah tentunya untuk menghidupi keluarga dan sebagian untuk kepentingan budidaya rumput launya seperti upah orang yang bantu kita, untuk beli tali dan untuk beli pelampung.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : poin paling penting dalam menetapkan harga itu, kita lihat dari segi kualitas barang, kalau mislkn kualitas barangnya itu bagus, maka otomatis harganya akan bagus artinya yang paling penting disini kualitas barangnya. Karena yang paling dasar disitu untuk mendapatkan harga yang bagus otomatis kita lihat itu kualitas daripada barang tersebut, jadi kita tidak serta merta memberikan harga barang tetapi melihat kualitas barang tersebut.

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : kalau misalkan dari segi petani, kita menggaji orang yang membantu kita dalam artian kalau kita mau meperbanyak kita punya bibit artinya kita memanggil orang membantu bisa dikatakan karyawan seandainya perusahaan tapi disini cumin perseorangan saja jadi kalau misalkan penggajinya itu sistem gajinya tergantung dari daerah setempat kalau misalkan didaerah itu menargetkan bahwa pertalinya diberikan gaji untuk 1 orang misalkan Rp. 4000 1 tali dengan panjang 17 meter maka itu diberlakukan, jadi seperti itu saya bilang tadi terngtung dari daerahnya, karena setiap daerah itu bermacam-macam ada yang Rp. 5000 per 1 tali 17 meter. Mungkin seperti itu.

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : kita harus memperhatikan bagaimana perkembangan rumput laut apakah rumput lautnya bersih atau tidak, kita juga lihat dari segi pelampungnya apakah tidak terlalu tenggelam, pokoknya tergantung dari pengusaha rumput lautnya

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : banyak kendala yang mungkin terjadi, salah satunya mungkin itu yang paling menonjol pada saat rumput laut itu kurang bagus, karena ada situasi dan kondisi rumput laut memang kualitasnya itu artinya jauh dibawah standar, kenapa saya katan demikian, karena pada saat itu memang air laut tidak memiliki banyak kotoran jadi artinya kalau kita tidak terlalu memperhatikan rumput laut, otomatis kualitas rumput laut itu akan buruk jadi mungkin itu kendala yang paling umum pada saat transaksi, karena kita sebagai petani menginginkan harga yang tinggi tetapi disisi lain kita biasa ada petani yang tidak memperhatikan kualitas barangnya, biasa ada barang banyak kotorannya, tetapi orangnya mendapatkan transaksi yg lebih mahal.

16. Kapan dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : kalau masalah waktunya panennya itu 40 hari sampai 60 hari tidak boleh juga taruh lama sekali karena berjatuhan pada saat angin kencang

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : kalau masalah itu pertanyaannya sangat mempengaruhi karena kalau permintaannya memang ada lalu waktu panen belum waktunya, akan tetapi kalau misalnya saya membutuhkan uang otomatis saya langsung memanen biar belum waktu panennya, apalagi kalau harganya sangat tinggi seperti sekarang ini kita langsung tergiur dengan uang yang banyak, karena kita tidak mau kalau harga langsung turun drastis dari harga yang sekarang, apalagi kita tidak tahu bahwa harga akan turun atau tidak.

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N : kalau stok rumput laut dari saya tetap ada karena saya menyimpan rumput laut saya dan saya menjualnya pada saat 2 kali dalam 1 tahun kecuali kalau keadaan yang tidak memungkinkan artinya kalau saya perlu uang saya akan menjualnya sedikit demi sedikit.

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : dibayar istilahnya ada uang ada barang jadi kalau misalkan kita menjual barang kita tidak mau barangta diambil kemudian uangnya tidak ada, biasa juga pembeli mengatakan bahwa nanti dimakassar baru dibayar, tapi kita tidak mau. Bisa juga sitem pembayaran transaksi nya itu melalui transfer dibank, artinya kalau misalkan kita tidak memiliki uang secara cash jadi kita transfer melalui nomor rekening saja, jadi ini mungkin juga lebih aman daripada pembayaran secara tunai.

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?

N : jelas ada, semua usaha dalam bentuk apapun pasti ada kendalanya, kita makan saja ada kendalanya, kendalanya disitu pada saat kita menelan ada tulang ikan, itu mungkin kendala. Mungkin seperti itu juga budidaya rumput laut pasti ada kendala, salah satu kendalanya adalah misalkan kita tidak memiliki perahu itu kendala pertama, mungkin kendala yang lain dipengaruhi pada cuaca yang tidak bersahabat pada saat gelombang besar mungkin kita terhalang untuk menanam bibit rumput laut, kemudian pada saat angin kencang juga rumput laut akan berjatuhan, kemudian kendala berikutnya pada saat musim hujan, kalau musim hujan otomatis bibit rumput lautnya itu tidak akan bertahan lama artinya dia akan hancur karena persentase air tawar dengan kandungan air asin itu harus. Kalau misalkan diperairan muara itu persentase air tawarnya itu harus ada 15% karena kalau misalkan kurang dari itu otomatis bibit tersebut akan hancur kalo dibawa 15%, kalau pun terlalu banyak mungkin sudah 40% itu juga sudah hancur karena

istilahnya ini rumput laut itu seperti bayi kalo misalkan terlalu keras itu kadar air mungkin dia juga terlalu kurang ketahanannya tapi misalkan kalau juga terlalu lembek kadar airnya artinya air tawarnya itu banyak dia juga akan bertumbuh tidak normal dia juga bisa hancur. Jadi disini kualitas air berperan penting dalam budidayanya.

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : kalau cara komunikasinya itu yahh kalau misalkan hasil panen sudah siap di jual biasanya kita telfon pembelinya dan bertemu langsung

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga ?

N : tidak juga karena harga kadang tinggi kadang juga rendah yang diberikan oleh konsumen. Tali rum put laut juga yang menentukan

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : kita harus menjaga kualitas barang kita, kita juga tidak boleh mencampurkan rumput laut kering sama yang tidak terlalu kering supaya konsumen tetap mempercayai barang yang kita punya.

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : kalau menurut saya tergantung berapa harga yang dipatok oleh pembeli, tapi kalau harga yang sekarang kebutuhan budidaya rumput laut sudah semua terpenuhi karena harga sekarang sangat tinggi.

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : kalau merasa rugi tidaknya kita lihat lagi kualitas rumput laut tersebut, kenapa saya katakan begitu karena kalau rumput laut yang ingin dijual tidak disukai oleh konsumen otomatis harga yang ditawarkan juga agak sedikit rendah dari harga

normal, akan tetapi kalau rumput lautnya bagus dan sesuai yang diminta oleh konsumen pasti harganya juga memuaskan, mungkin seperti itu.

26. apakah dari setiap penjualan yang dilakukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : kalau menurut saya mungkin, kita lihat berapa banyak rumput laut dijual kalau banyak rumput laut dijual, pasti keuntungannya juga banyak begitu juga sebaliknya kalau sedikit rumput laut, pasti untungnya juga sedikit

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : penetapan harga saat sekarang ini sangat baik, mengapa saya katakan demikian karena harga sekarang sangat tinggi dari tahun-tahun sebelumnya bahkan tahun ini harga sangat tinggi, akan tetapi keuntungan yang saya peroleh saat ini belum bisa saya tentukan karena saya belum menjual rumput laut saya, mungkin seperti itu selain itu juga keuntungannya akan digunakan untuk modal selanjutnya dan disisihkan untuk keperluan keluarga.

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : apabila mengalami kerugian oleh konsumen bisa dikatakan yah kita hadapi dengan sikap yang sabar, karena semenjak saya memulai usaha rumput laut ini, Alhamdulillah, saya tidak pernah dirugikan oleh konsumen, tetapi tidak saya tau kalau petani yang lain.

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : tergantung dari modal ta, kalau misalkan kita punya modal yang banyak otomatis kita mengharapkan keuntungan yang banyak, disamping kualitas barangnya juga otomatis itu kualitas barang yang nomor satu, kalau misalkan kualitas barang sudah nomor satu kemudian kita punya modal yang banyak otomatis keuntungan juga pasti lebih banyak, disisi lain harga juga paling mendominasi karena biasa

rumput laut itu seperti yang saya katakan tadi mungkin harga hari ini beda dengan harga untuk besok atauka beda dari harga kemarin bisa saja harga ini hari kita belikan 17 ribu kemudian besok bisa berubah jadi 18 ribu ataukah malah turun 16 ribu jadi tergantung dari situasi dan kondisi

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : kalau menurut saya pribadi kadang sesuai kadang juga tidak , misalkan kualitas rumput laut si A dan si B pasti berbeda tetapi harga yang diperjualbelikan tetapkan sama, jadi kita kembali ke kualitas rumput laut masing-masing

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber : Ismail

Jabatan : Petani Rumput Laut

Tanggal : 07 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : yang pertama itu, latar belakangnya adalah hasil yang bisa di dapat dari rumput laut dapat menghidupi keluarga saya.

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : sejak tahun 2000

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : tahapannya itu yang pertama adalah budidaya bibit dulu kemudian yang kedua memperbanyak rumput laut.

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : jadi disini rumput ditawarkan kepada pengusaha yang menawarkan kepada petani dengan harga yang pantas atau mengikuti harga pasar.

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : kalo mengenai tahapan dalam menetapkan harga disini dilihat dari kualitas rumput laut yang ingin dijual

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N : iya sudah sesuai

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : Proses pembeliannya yaitu didatangi oleh pembeli dari rumah kerumah.

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut ?

N : iya sangat mempengaruhi kalau harganya tinggi, biar belum waktunya panen, kita panen juga karena harga tinggi.

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N :

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : sebagian dari milik pribadi dan ada juga diusahakan oleh pembeli, dengan kata lain di kasih modal.

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : jadi tujuannya itu yang pertama tentunya adalah untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan rumput laut dan yang kedua agar konsumen mengetahui berapa harga

jual setiap para petani dan yang paling penting itu untung yang saya dapatkan akan digunakan sebagian sebagian untuk modal usaha dan sebagiannya lagi untuk kehidupan keluarga.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : yang penting barang yang kita jual itu sesuai permintaan konsumen.

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : kalau dari karyawan pembibitan nya itu dibayar sesuai dengan yang dikerjakan

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : cara mempertahankan kualitasnya itu kita harus mengecek rumput laut pada saat dibentangkan dilaut, kita cek pelampungnya, kita cek bentangannya apakah terlalu lembek atau tidak, karena kalau rumput laut pada saat kita budidaya tidak kita perhatikan maka kualitasnya juga tidak sesuai yang diharapkan

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : kendalanya itu kalau harga anjlok atau dibawah harga

16. Kapankah dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : kalau untuk pemanenan 1 bulan lebih atau satu bulan setengahlah, paling lama 2 bulan

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : tidak

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N : kalau stok kalau untuk saya tidak ada.

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : ada barang ada uang

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?

N : kendala yang pertama itu adalah iklim atau kurangnya hujan, dan yang kedua kalau musim hujan bibit kurang

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : terkadang kita melalui telfon apabila ada stok rumput laut yang ingin kami jual

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga?

N : kalau disini itu tidak digunakan atau tidak berlaku karena harga jual kita disini mengikuti harga pasar yang sering berubah-ubah makanya tidak dipatok sesuai biaya yang digunakan selama proses budidaya hanya yang menjadi pemicu tingginya harga adalah kualitas dari hasil panen rumput laut.

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : supaya konsumen tetap percaya pada penjualan kita jadi rumput laut harus sesuai dengan standar dengan kadar air untuk penjualan

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : pantas

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : tidak

26. Apakah dari setiap penjual yang dilakukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : iya bisa sesuai.

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : sama sekali membantu perekonomian keluarga

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : menghadapi dengan kesabaran

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : minimalnya tidak bisa sesuai dengan bibit yang kita tanam

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : sesuai.

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber : Julianus

Jabatan : Petani Rumput Laut

Tanggal : 07 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : usaha budidaya rumput menjanjikan dan agak ringan.

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : sejak tahun 1998

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : tahapan proses budidaya rumput laut kita pertama membeli bibit kemudian kita belah-belah kecil diikat untuk memperbanyak

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : harganya bervariasi

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : tahapannya itu rumput laut kita sisa menerima tengkulak-tengkulak dari luar

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N : harga yang diberikan oleh konsumen mungkin sudah mengikuti harga pasar

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : proses penjualan rumput laut disuppa kita keringkan lalu ditimbang dan langsung dibayar oleh pembeli tersebut

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut ?

N : iya karena kalau harga pada sekarang ini sangat tinggi otomatis kita petani ingin sekali menjual hasil budidaya walaupun belum dapat masa panennya

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N : kita jemur hingga kering dan membersihkan betul-betul sehingga pedagang senang rumput laut kita

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : permodalan kadang-kadang ada dari para tengkulak ada juga modal diri sendiri

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : jujur saja yah tujuan yang ingin saya capai adalah memperoleh keuntungan dari setiap penjualan yang dilakukan tapi kita juga harus memasang harga sesuai kualitas

rumput lautnya karena pasti konsumen menilai dan kalau kecewa konsumen kecewa dengan harga yang tidak sesuai dengan kualitas barang nanti tidak mau beli rumput lautnya makanya tau tau juga menentukan harga sesuai kualitas, kemudian hasilnya juga saya gunakan untuk menyekolahkan anak saya.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : kalau saya, saya lihat dari kualitas rumput lautnya apakah dia bersih atau tidak

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : setelah karyawan selesai mengikat kita langsung membayar gajinya berapa yang dia ikat

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : caranya kita bersihkan betul-betul dan kita keringkan sesuai yg diminta konsumen, dan saat keringnya kalau mau kita simpan jadi stok kita betul-betul menyimpang ditempat yang kering, jangan sampai rumput lautnya kembali basah.

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : kalau selama ini saya belum pernah mengalaminya

16. Kapan dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : untuk memanen rumput laut paling cepat 45 hari paling lama 60 hari

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : iya mungkin kalau seperti itu pertanyaannya, sangat mempengaruhi karena pada saat permintaan ada kemudian panen belum waktunya sedangkan petani sudah ingin menjual ataukah membutuhkan uang otomatis dia akan menjual rumput lautnya itu meskipun belum waktunya panen, apalagi kalau misalkan harga pada saat itu melonjak naik kemudian rentan waktu panen belum siap, nah petani ingin mendapatkan uang lebih banyak, mungkin seperti itu, takutnya nanti kalau disimpan-simpan harganya lagi

turun karena tidak menjamin untuk hari ini, besok itu bisa naik bisa turun karena tidak ada jaminan bahwa harga rumput laut itu akan standar disitu ataukah bagaimana.

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N : kalau saya dari pribadi, ada. Tetapi saya tidak tau untuk orang lain karena setiap ada barangnya dia langsung jual tapi kalo saya, sistem saya itu 1 kali jual 1 tahun, tapi kalau misalkan situasi yang tidak memungkinkan, mungkin lain lagi ceritanya. Paling banyak 2 kali dalam 1 tahun.

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : itu setelah timbang langsung bayar. Lalu pembeli mengurangi setiap karungnya, tapi itu semua pembeli yang terapkan seperti itu.

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?

N : kendalanya saat budidaya itu adanya kotoran yang melengket dirumput lautnya, ada juga kalau pada saat airnya panas biasa rusak ujung-ujung rumput lautnya, kerang juga melengket

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : biasa biasa saja artinya tidak ada ikatan antara pembeli dengan penjualan

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga?

N : tergantung dari pembeli saja berapa yang dia belikan. Karena pembeli yang datang bawa harga segini, mungkin harga dipasaran itu yang dia ikuti juga

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : kualitas yang kita utamakan, selalu membersihkan sehingga kualitas bersih keringnya juga harus maksimal jangan semena mena mencampur adukkan yang kering sama yang tidak terlalu kering

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : tergantung dari harga yang ditetapkan oleh konsumen, tetapi pada harga saat sekarang ini kalau dari saya kebutuhan dari usaha budidaya rumput laut saya telah terpenuhi karena harga sekarang cukup tinggi,

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : kalau dari saya pribadi, kita kembalikan lagi pada kualitas rumput laut masing-masing karena kalau rumput laut yang ingin dijual tidak sesuai yang diinginkan oleh konsumen, pasti harga yang ditawarkan juga kepada petani tersebut, mungkin dibawah harga pasar. Tapi kalau misalkan kualitas rumput laut yg ingin dijual pasti bagus kualitasnya, harganya juga pasti mahal.

26. Apakah dari setiap penjual yang dilakaukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : kalau saya disini telah sesuai, kenapa saya katakan seperti itu karena apabila telah setiap menjual rumput laut 1 kali satu tahun, keuntungan yang saya peroleh telah sesuai yang saya harapkan dan bisa memenuhi semua kebutuhan dari keluarga saya.

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : iya telah menjamin, ada juga ditabung sebagian sudah cukup juga untuk kehidupan budidaya

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : kita tetap berusaha dan jangan putus asa, lakukan terus setiap usaha kadang memiliki cobaan

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : bervariasi kadang tinggi kadang rendah, dilihat dari banyak berapa tali yang sudah kita ikat

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : iya.

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber : Muslimin

Jabatan : Petani Rumput Laut

Tanggal : 07 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : Saya memilih usaha budidaya rumput karena saya jadi tulang punggung keluarga dan usaha saya lihat orang-orang mengerjakan usaha tersebut tidak terlalu susah jadi saya mencoba usaha budidaya rumput laut ini.

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : saya memulai usaha ini sejak tahun 2013

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : kalau tahapan dalam budidaya rumput laut kita sediakan tempat atau lokasi untuk memasang rumput laut tersebut, lalu kita mengikat bibit rumput laut, inilah bibit nantinya kita kembangkan sehingga ini bisa dipanen pada waktunya

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : harga rumput laut yang ditawarkan itu bermacam-macam dari si pembeli a dan pembeli b

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : konsumen melihat dari kualitas rumput laut saya, kalau kualitas rumput saya bagus harganya pasti juga mahal, kalau buruk mungkin sedikit dibawah harga yg ditetapkan

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N : mungkin sudah mengikuti

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : kalau rumput laut kering, pembeli yang datangi kita untuk membelinya

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut ?

N : tidak kalau harga rendah tapi kalau harga tinggi pasti sangat mempengaruhinya.

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N : kita harus betul-betul mengeringkan sesuai yang dia mau dan kita bersihkan betul-betul

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : kalau dari modal yang saya gunakan disini saya gunakan dari modal sendiri dan kadang juga saya meminjam atau meminta panjar kepada pembeli rumput laut.

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : kalau tujuannya ingin dicapai adalah ingin mensejahterakan keluarga karena apabila tidak ada harga bagaimana kita mau jual rumput laut dan juga sebenarnya agar konsumen mengetahui harga jual rumput laut saya dengan rumput laut petani yang lain supaya dapat membedakan harganya kemudian juga ndi tujuannya supaya

keuntungan yang saya peroleh saya gunakan untuk modal usaha lagi supaya tetap berdiri ini saya punya usaha dan juga keuntungannya bisa digunakan untuk keperluan keluarga saya.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : yang paling penting itu kita perhatikan adalah kualitasnya karena kalau kualitasnya kurang baik pasti harganya juga dibawah harga yang ditentukan atau harga pasaran jadi dalam menetapkan harga juga kita harus memang melihat kualitas hasil panen kita sendiri jangan sampai harga tinggi tapi kualitas kurang nanti konsumennya lari kalau begitu dan kualitas sangat berpengaruh di sini dalam bersaing menjual rumput laut.

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : tergantung berapa dia yang ikat, dan apabila udah selesai mengikat kita langsung bayar.

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : yang paling pertama sebenarnya adalah niat dalam menjalankan usaha jangan dari segi budidaya kita harus betul-betul menjaga kebersihannya dan juga kita harus perhatikan pelampungnya dan bagaimana kekencangan talinya pada saat dibentangkan dan juga harus tetap dicek minimal 1 atau 2 kali seminggu dan yang terakhir adalah proses pengeringan rumput laut karena penjualan rumput laut harus betul-betul kering karena tahap-tahap ini tadi kalau sudah kita jalankan dengan baik pasti Insya Allah hasilnya sesuai harapan karena kualitas rumput yang baik adalah untuk menjamin harganya juga tinggi.

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : kalau dari saya mungkin tidak adaji

16. Kapankah dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : waktu memanennya itu dibutuhkan waktu 40-60 hari

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : tidak

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N : kalau saya tidak ada

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : sistem pembayarannya kalau disini pasti harus cash

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?

N: jelas ada kalau kendalanya pasti ada, karena setiap usaha pasti ada kendalanya

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : biasa-biasa saja kadang juga melalui telepon

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga?

N : tidak

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : kita harus jaga kualitasnya supaya konsumen tetap mempercayainya

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : iya tapi kadang juga tidak kalau harganya rendah

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : kadang rugi pada saat harga anjlok

26. Apakah dari setiap penjual yang dilakukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : kadang sesuai kadang juga tidak sesuai

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : iya sangat menjamin pada saat harga tinggi

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : dihadapi dengan sikap yang sabar

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : tidak menentu, tergantung dari berapa banyak rumput laut dijual

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : iya telah sesuai.

TRANSKRIP WAWANCARA

Narasumber : Syahrudin

Jabatan : Petani Rumput Laut

Tanggal : 07 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : saya pilih usaha budidaya rumput laut karena usaha ini tidak terlalu susah dalam mengerjakan usaha ini, dan tidak ada diperlukan pupuk-pupuk tidak kayak pertanian disawah.

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : dari tahun 2012

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : kita siapkan lokasi untuk memasang rumput laut, dan kita membibitnya lalu di diperbanyak.

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : harganya bervariasi

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : kita lihat dari kualitas rumput laut kita punya, kalau bagus pasti harganya juga bagus begitu juga sebaliknya

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N : iya sudah mengikuti

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : pada saat rumput laut kering dan siap kita jual, pembelimi disini yang datang langsung kerumah

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut ?

N : iya mempengaruhi

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N : kita keringkan betul-betul dan bersihkan dan jangan mencampurkan yang belum terlalu kering sama yang sudah kering

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : kalau bicara modal saya gunakan dari uang sendiri tapi pada saat berjalan ini usaha saya memerlukan modal untuk menambah tali, saya meminjam kepada pembeli rumput laut tempat saya jual

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : bicara tujuan yang ingin dicapai dalam menjalankan usaha semua orang pasti ingin untung dalam usahanya tapi kalau saya pribadi tujuan saya dalam memberikan harga harus sesuai dengan kualitas rumput laut saya, supaya juga pembeli tau berapa harga dari setiap para petani, tidak masuk akal toh kalau saya jual mahal tapi rumput launya rusak atau kotor selain itu kita juga dosa karna sudah dibohongi pembeli dan pembeli juga tau pasti mana harga yang sesuai kualitas mana tidak, selain itu juga itu nak hasil dari jual nanti saya sisihkan untuk modal selanjutnya dan juga saya gunakan untuk urusan keluarga.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : kita melihat dari kualitas barangnya atau rumput lautnya

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : kalau dari usaha saya, saya menggaji orang yang membantu saya dalam mengikat rumput laut sesuai dengan yang dia ikat, gajinya itu Rp. 4000 pertali dengan panjang 17 meter, tapi saya belikan juga nasi bungkus.

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : mungkin klo dari segi petani cara mempertahankan kualitas rumput laut itu tergantung dari pribadi sendiri kalau misalkan petaninya menganggap rumput lautnya itu tidak terlalu penting, maka otomatis acuh tak acuh dalam melakukan usaha ini tetapi kalau misalkan pelakunya menganggap bahwa usaha rumput laut itu adalah merupakan usaha yang bagus maka dia akan memperhatikan bagaimana perkembangan rumput lautnya, artinya dia memperhatikan bagaimana

pelampungnya, bagaimana kekencangan talinya karena itu sangat mempengaruhi kualitas rumput laut.

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : kalau dari saya selama menjual rumput laut mungkin tidak ada ji

16. Kapankah dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : untuk memanen rumput laut itu kalau misalkan panennya itu durasi waktunya antara 30 sampai 40 hari, lebih lama lebih bagus karena kadar dalam batangnya rumput laut sudah bagus juga, artinya itu seandainya manusia itu sudah kuat jadi otomatis lebih lama lebih bagus, tapi maksimalnya itu biasa 40 hari, karena apabila lebih dari 40 hari, kadang jatuh sendiri.

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : tidak

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N : kalau stok dari tidak ada, karena apabila ada lagi mau dijual, saya jual lagi.

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : sistemnya yaitu secara tunai atau cash, kadang juga ada orang transfer melalui nomor rekening karena rumput lautnya banyak yang dijual.

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?

N : iya biasa itu kalau ada kerang hijau melengket, itu kendalanya paling susah dihindari

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : kita menelfon konsumen untuk datang membeli rumput laut ini

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga?

N : tidak

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : langkah-langkah penting menurut saya itu, langkah-langkah pendekatan persuasif, kenapa saya nyatakan seperti itu karena pelaku usaha dengan konsumen itu harus terjalin komunikasi secara berkesinambungan jangan sampai ada pihak ketiga masuk yang mengiming iming harga yang lebih mahal sehingga konsumen beralih pada pelaku usaha yang lain, yang kedua pelaku usaha tidak boleh memberikan harga yang terlalu berbeda dengan harga pasar yang ada kemudian yang yang dibelikan pada konsumen. Contohnya saja harga standar itu yang diberlakukan, misalkan itu yang dijual pada gudang disana, itu yg misalkan 25 ribu ditetapkan kemudian harga yang dibelikan pada konsumen itu terlalu dibawah dari 25 ribu. Contohnya saja dia belikan 19 ribu otomatis konsumen tidak akan mempercayai yang kedua kalinya artinya barangnya tidak akan diberikan kepada orang tersebut.

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : iya telah terpenuhi kecuali harganya agak rendah

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : tidak dengan harga yang sekarang karena harga sekarang sangat tinggi, kecuali kalau harga lagi anjlok

26. Apakah dari setiap penjual yang dilakaukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : iya telah sesuai

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : tergantung dari harga dan berapa banyak rumput laut yang dijual kepada pembeli

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : kita tidak boleh putus asa, dan tetap kerja keras

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : Tergantung dari berapa banyak barang atau rumput laut yang dijual, kalau banyak dijual pasti untungnya juga banyak kalau sedikit dijual, sedikit juga untungnya

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : iya sesuai kalau menurut saya.

TRANSKRIP WAWANCARA

Narasumber : H. Sappe

Jabatan : Pembeli Rumput Laut

Tanggal : 07 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : saya memilih usaha budidaya rumput laut karena usaha ini tidak memerlukan banyak modal dan jarak dari rumah kelaut sangat dekat jadi saya pilih usaha rumput laut ini

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : semenjak tahun 2015 kalau tidak salah

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : kalau tahapannya kita dulu sediakan lokasi untuk memasang rumput lautnya, lalu kita melakukan pembibitan, kalau sudah pembibitan kasih pelampung menggunakan botol plastik bekas, dan kalau sudah besar kita belah-belah menjadi kecil-kecil lalu diikat kembali sehingga menjadi banyak, lalu kita panen pada saat waktunya dipanen

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : kalau masalah harga yg ditawarkan bermacam-macam, tapi tidak berselisih jauh harga dari konsumen ini dan konsumen yang lain

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : dilihat dari kualitas rumput lautnya apabila rumput lautnya sesuai yang diharapkan saya pasti kasih harga sesuai dengan harga pasaran tapi kalau rumput lautnya kotor saya kasih harga sedikit dibawah harga pasaran.

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N : kalau masalah mengikuti pasaran atau tidaknya, mungkin sudah mengikuti

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : kalau proses jual belinya, pembeli yang datang kita kalau adami yang siap dijual

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut?

N : : kalo boleh jujur sebenarnya harga rumput laut disini itu kadang turun kadang juga naik, jadi kita juga pusing mau tetapkan harga berapa tapi kita tetap mengikuti harga pasaran kita berani tetapkan harga kalo kualitas rumput lautnya itu bagus atau baik.

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N : kita harus menjaga kualitas rumput lautnya sehingga konsumen puas dengan rumput lautnya

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : kalau bicara modal, saya pakai uang pribadi untuk memulai usaha ini, tapi pada saat saya kurang modal, saya pinjam modal pada pengepungnya.

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : tujuan yang ingin saya capai tentunya keuntungan karena saya sebagai pembeli juga menjualnya kembali ke perusahaan sebagai bahan baku kue misalnya toh dan memang intinya saya ingin mendapatkan keuntungan agar juga bisa digunakan sebagai modal untuk memnbeli rumput laut lagi dipara petani.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : kita terus menjaga kualitasnya karena kalau kualitas rumput lautnya kurang baik maka otomatis harganya juga dibawah standar

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : masalah penggajiannya karyawan, kita lihat berapa yang dia ikat kalau di usaha saya, saya gaji orang yang bantu saya Rp. 4000 pertali panjang 17 meter.

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : cara mempertahankan kualitasnya, kalau dari saya pribadi kita harus mengontrolnya 2 kali 1 minggu, kita juga memperhatikan pelampungnya, melihat kekencangan talinya, tapi kalau keringnya kita mau simpan kita harus berikan pengganjal supaya tidak bersentuhan langsung dengan tanah

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : kalau kendala saat transaksinya kadang ada kadang tidak ada

16. Kapankah dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : berkisar 35 hari sampai 60 hari dimulai dari pemasangan rumput lautnya

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : iya karena biasa belum ada rumput laut dipanen, datang mi pembeli

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N : kadang ada kadang juga tidak, kalau sekarang tidak ada

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : kalau sistemnya disini sistem cash, kalau ada uang ada juga barang yang siap dijual

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?

N : iya ada, misalnya saat musim hujan, rumput laut tidak bisa jadi atau bahkan hancur apabila banyak sekali air tawar.

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : kita menelfon melalui hp

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga?

N : tidak

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : kalau masalah ini kita harus memperhatikan baik-baik kualitas atau keringnya rumput laut yang ingin dijual.

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : iya bisa memenuhi kebutuhan budidaya ini

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : sama sekali tidak kalau dengan harga yang sekarang tapi kalau harga rendah tidak menentu

26. Apakah dari setiap penjualan yang dilakukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : iya kalau misalnya banyak dijual tapi kalau sedikit dijual sedikit juga untungnya

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : iya sudah menjamin

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : kalau masalah rugi kita terus bekerja keras, jangan putus asa

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : kita lihat dari berapa yang dijual kalau misalnya banyak dijual banyak juga untungnya begitu juga kalau sedikit, sedikit juga untungnya

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : kita lihat lagi sama kualitas rumput lautnya.

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber : Haeruddin

Jabatan : Petani Rumput Laut

Tanggal : 26 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : saya pilih usaha rumput laut karena usaha ini cukup mudah bagi saya dibanding dengan usaha lainnya, tidak sama kayak disawah

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : tahun 2012

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : awalnya saya waktu mulai usaha ini saya siapkan dulu lokasinya dilaut, kemudian saya beli tali, kemudian saya kerjakan pembibitan, kita panggil orang untuk bantu kita mengikat bibit lalu kita pasang dilokasi yang sudah kita sediakan kemudian kita bentangkan dilaut lalu kita tunggu waktu panennya.

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : harganya itu bermacam-macam biasa kalau datang konsumen lain lagi harganya tapi cuman beda 500-1000 rupiah biasa kalau minggu ini Rp 35.000, tapi saat datang kembali harganya lagi naik Rp 500 ataukah turun.

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : nah masalah itu kalau saya lihat petani-petani disini kualitasnya kita utamakan kalau rumput lautnya yang ingin saya jual bagus, pasti harganya juga tinggi kecuali kalau harganya memang rendah

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N : kalau masalah harga yang kita kasih kita ikut saja pada petani-petani lain yang ada disini, biasa juga harga beda Rp 500 rupiah, tapi kalo ikuti harga pasar iya mungkin

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : pembeli yang mendatangi kita, apalagi kalau sudah kita telfon bilang adami ini rumput laut yang mau kujual, pembeli pasti cepat datang. Kalau sudah adami pembeli langsung menimbang kalau sudah ditimbang, pembeli mengurangi 1 kg setiap 1 karung, langsung dibayarmi juga pada saat selesai menimbang

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut ?

N : kalau saya lihat harga sekarang setiap penjual datang pasti harganya lagi naik Rp. 500 kadang juga seribu, jadi menurut saya kalau masalah mempengaruhi permintaan dan penawaran tetap mempengaruhi karena biar belum waktunya panen tapi pembeli selalu datang minta rumput lautnya, apalagi kalau kita dengar dari petani-petani rumput laut disini bilang masoli si harga e, menre si elli na, jadi kita ingin juga panen cepat dan menjualnya.

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N : kita betul-betul harus membersihkan rumput lautnya pada saat ingin dijual, jangan sampai kita berbuat curang. Kalau ada stok langsung saya jual lagi, buat apa saya simpan kalau harga lagi tinggi.

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : modal yang saya gunakan disini saya meminjam uang sama pembeli dengan perjanjian setiap ada rumput laut yang siap dijual si pemberi modal yang akan ambil, dan saya akan cicil setiap kali penjual sampai lunas, dan modal inilah saya putar terus sampainya usaha saya berkembang.

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : tujuan yang ingin dicapai disini pasti kita tidak mau kalau tidak ada harga karena kalau tidak ada harganya rumput laut buat apa kita jalankan usaha ini, jadi kalau harganya mahal pasti juga kita senang dan ingin memenuhi kebutuhan keluarga selain itu kita patok harga harus pintar-pintar agar tidak kalah dengan para petani yang lainnya supaya hasil panen kita dibeli semua dan hasilnya dapat dibagi dua ada untuk dipakai dalam menjalani kehidupan sehari-hari dan ada juga pasti dilarikan ke dana atau modal usaha selanjutnya.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : yang diperhatikan disini kualitasnya paling utama kemudian pada saat dibentangkan dilaut rumput lautnya, kita harus cek rumput lautnya apakah bersih atau tidaknya, karena kalau kita sdah bentangkan terus kita diamankan saja itu bisa merusak kualitas rumput laut tersebut.

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : kalau gajinya orang yang di panggil bantu saya terus gajinya saya bayar seberapa banyak yang dia ikat ditali, talinya panjang 17 meter, ada juga panjangnya 15 meter, gaji setiap 1 tali kalau di tempatku Rp 4000 tapi saya belikan juga nasi bungkus setiap 1 orang, kalau orang lain ada juga Rp 5000.

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : kalau saya disini saya setiap 1 minggu 1 sampai 3 kali saya cek apakah bentangnya kendor, pelampungnya juga diperhatikan, tapi kalau hujan sangat deras kita harus secepatnya pergi lepas pelampungnya untuk menghindari air tawarnya yang sangat banyak karena kalau air tawarnya banyak daripada air asingnya rumput lautnya tidak bisa berkembang, biasa juga langsung putih rusak terus berjatuhan

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : kendalanya itu pada saat dibayar setengah ji harga rumput laut yang dijual, maksudnya kalau uang yang dibawah pembeli itu habis karena dia pakai untuk beli rumput laut dari petani lain. Itu saja

16. Kapan dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : saya panen setiap 30 hari sampai 60 hari 1 kali panen, kalau misalnya memang itu musim cepat berkembang saya panenmi dalam 1 bulan, tergantung juga jenis rumput lautnya, kalau itu rumput laut panter namanya cepat sekali masa panennya, karena cepat berkembang,

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : iya karena kalau rumput lautnya belum bisa dipanen tapi pembeli setiap datang pasti ingin terus membeli tapi stoknya belum ada

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N : kalau saya setiap datang lagi pembeli saya jual lagi karena kita juga takut kalau harga langsung turun atau anjlok jadi kalau stok dari saya kadang ada kadang juga tidak ada kalau saya belum panen

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : sistem yang dipakai disini bayar langsung, selesai menimbang terus dijumlah langsung dibayar juga, tapi biasa juga setengah ji dulu dia bayar, terus datang pi lagi baru dia bayar setengahnya, tapi itu keadaan tertentu saja, apalagi kalau kita terakhir dibeli rumput lautnya pasti itu kadang setengah dulu dibayar

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut?

N : kalau kendalanya banyak, yang pertama seperti yang saya jawab diatas tadi itu pada saat hujan deras air tawarnya banyak sekali, itu juga kalau tenggelam sekali rumput lautnya kotor, ada juga biasa kalau memang musimnya kerang yang melengket dirumput lautnya itu yang susah sekali dilepas biar kering susah juga lepasnya, itumi yang biasa pengaruhi kualitas rumput lautnya

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : lewat telfon saja, kadang juga petani lain yang kita tanya bilang kalau ada nanti pembeli tanya saja bilang ada juga rumput lautnya si a mau najual.

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga?

N : tidak juga karena biarpun banyak modal yang kita keluarkan kalau harga memang rendah dipasaran kita juga tidak bisa berpatokan di modal yang kita keluarkan, tapi untung sekarang harga lagi tinggi disbanding dari tahun-tahun sebelumnya

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : saya pribadi kita menjaga betul-betul kualitas rumput lautnya karena itu paling penting, karena kalau kita campurkan kering sama yang belum terlalu kering bisa-

bisa kita tidak dipercayai lagi, jangan sampai kita berbuat curang dalam jual beli pasti kita juga terkena imbasnya

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : iya telah terpenuhi semua kalau yang sekarang karena tinggi, tapi dilihat juga berapa banyak talinya turun kelaut kalau misalnya banyak talinya pasti terpenuhi ada juga yang disimpan untuk keperluan keluarga

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : tidak selama masih bisa mencukupi kebutuhan keluarga, adami juga disimpan untuk tabungan dan kebutuhan rumput lautnya, apalagi kalau harga sekarang pasti kita tidak mau kalau harganya lagi rendah

26. Apakah dari setiap penjualan yang dilakukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : sangat sesuai apalagi kalau tali rumput lautnya banyak di ikat banyak juga keuntungan yang kita tunggu, dan bahkan kalau tali rumput lautnya banyak keuntungannya bahkan lebih dari yang kita harap

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : sudah menjamin seperti yang saya bilang diatas banyak rumput laut yang sudah diikat banyak juga keuntungannya yang kita tunggu, bisa juga terpenuhi kebutuhan budidaya saya

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : kalau masalah ruginya saya tidak akan percaya lagi sama konsumen tersebut, saya juga akan menghadapi dengan sabar, karena sudah terlanjur juga

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : kembali lagi berapa tali yang sudah diikat kalau banyak, banyak juga keuntungannya yang akan didapat tapi kalau sedikit talinya sedikit juga untungnya

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : iya sesuai memang kalau rumput lautnya memang betul-betul bersih, tapi kalau kalau rumput lautnya kotor sekali tapi langsung menjualnya, konsumennya lah yang sangat rugi apalagi kalau banyak rumput kotor yang dijual, bisa-bisa dikembalikan

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber : Ismail Rajei

Jabatan : Petani Rumput Laut

Tanggal : 30 Juli 2022

1. Apa yang melatar belakangi bapak memilih usaha budidaya rumput laut ?

N : alasan saya pilih usaha ini karena budidaya rumput laut dilihat dari pekerjaannya tidak terlalu sudah bagi saya, itu juga tidak memerlukan yang namanya pupuk, tidak kayak kalau kita usaha budidaya udan atau ikan diempang

2. Sejak kapan bapak memulai usaha budidaya rumput laut ?

N : sebelum saya usaha rumput laut saya juga sebagai nelayan pencari kepiting dan sya mengumpulkan modal dan saya mulai ini usaha rumput laut sejak tahun tahun 2010

3. Bagaimana tahapan dalam membudidayakan rumput laut ?

N : waktu saya pertama kerjakan usaha ini, saya cari dulu lokasi apakah masih ada lokasi dilaut, lalu saya beli tali besar untuk tempat mengikat tali rumput lautnya, kalau bahasa bugisnya pematang namanya lalu saya mulai pembibitan, selalukan terus menerus sampai waktunya panen.

4. Berapa harga rumput laut yang ditawarkan kepada konsumen ?

N : kalau harga sering ditawarkan, harganya bermacam-macam, mungkin juga tergantung dari harga pasaran

5. Bagaimana tahapan-tahapan dalam menetapkan harga rumput laut pada konsumen ?

N : Jadi tahapan dalam memberikan harga pada konsumen itu kita lihat dulu berapa harga pasaran rumput laut itu kalau semisal harga dibawah kualitas dari rumput laut yang saya panen, artinya begini kalau rumput laut yang saya peroleh dari budidaya kualitasnya bagus atau baik pasti saya naikkan sedikit harganya dari harga pasaran rumput laut karena rumput laut saya itu baguskan, kadang juga ada konsumen yang patok harganya untuk pembelian rumput laut.

6. Apakah harga yang diberikan kepada konsumen sudah mengikuti pasaran ?

N: kalau dengan harga mengikuti pasaran atau tidaknya, yang saya tahu disini mungkin sudah mengikuti meskipun pasti pembeli juga mau untung

7. Bagaimana proses jual beli rumput laut dikelurahan watang suppa ?

N : ditimbang, dijumlah harganya langsung dibayar juga

8. Apakah harga yang ditetapkan mempengaruhi permintaan dan penawaran pada penjualan rumput laut ?

N : sebenarnya juga harga memang sangat mempengaruhi permintaan dan penawaran, kalau murah lagi harga rumput laut pasti konsumen banyak yang mau beli tapi kalau mahal kadang konsumen tawar dengan harga dibawah pasaran atau bisa dibilang harganya miring apalagi kalau kualitas rumput lautnya bagus jarang petani mau jual murah, begitu juga kalau harganya rumput laut mahal pasti para petani banyak mau jual rumput lautnya karena harganya toh.

9. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam memenuhi selera konsumen rumput laut ?

N : jadi sebenarnya dalam memenuhi selera konsumen atau pengepul itu kita memang harus memperhatikan cara pembibitan dari rumput laut agar rumput laut yang dihsilkan itu bagus dan sesuai permintaan dan keinginan konsumen.

10. Dari mana sumber permodalan yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya rumput laut ?

N : nah ini tadi yang saya bilang diatas kalau modal awal saya waktu mau mulai usaha ini saya dulunya nelayan pencari kepiting, hasil dari itumi saya kumpul sehingga saya mempunyai modal untuk usaha ini, tapi sampai sekarang saya juga masih kerjakan juga mencari kepiting.

11. Bagaimana tujuan yang ingin dicapai dalam penetapan harga pada konsumen rumput laut ?

N : tujuannya dalam menetapkan harga itu ndi yang pertama sebenarnya kalau kan orang uasaha pastikan mau untung, dan yang kedua harga yang saya tetapkan mau saya konsumen itu senang membeli rumput laut saya dan bisa membandingkan harga dengan para petani yang lainnya, dan yang ketiga itu ndi ketika saya mendapatkan keuntungan saya akan menggunakannya sebagai modal dan juga saya gunakan untuk kehidupan sehari-hari.

12. Apa yang paling Bapak/Ibu perhatikan dalam menetapkan harga rumput laut ?

N : jadi yang saya perhatikan itu adalah modalnya dulu yang saya gunakan dalam membudidaya atau merawat rumput laut, dan kemudian dalam menjual juga saya memperhatikan apakah keuntungan yang saya dapatkan telah sesuai dengan modal dan kualitas harga rumput lautnya, karena saya juga takut menetapkan harga yang terlalu tinggi karena saya piker kenyamanan konsumen juga dan juga itu saya pikir urusan saya dengan Allah kalau mendapatkan keuntungan yang banyak dan sudah tidak masuk akal.

13. Bagaimana sistem penggajian karyawan ?

N : kalau gajinya mungkin seperti juga sama petani lainnya ada Rp 4000 ada juga Rp 5000, tapi kalau Rp 4000 saya belikan nasi bungkus, begitu kalau ditempatku, kalau selesai mi juga mengikat habis mi rumput laut yang diikat, hitung juga berapa banyak diikat dan kita langsung bayar.

14. Bagaimana cara mempertahankan kualitas rumput laut ?

N : jadi sebenarnya kalau dari saya yah kuliatasnya bagus diakibatkan dari cara kita menjaga pada saat kita budidaya rumput itu mulai dari lamanya waktu budidaya memperhatikan kadar air mengecek secara berkala posisi rumput laut dilaut kalau

ini sudah berjalan dengan baik maka saya yakin hasilnya juga baik dan sesuai dengan permintaan konsumen.

15. Apakah ada kendala yang dialami selama proses transaksi rumput laut ?

N : kendalanya saat transaksi mungkin tidak ada ji kalau dari saya

16. Kapankah dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memanen rumput laut ?

N : masa panen rumput lautku saya 40 sampai 60 hari 1 kali panen, tapi dilihat juga kecepatannya rumput laut itu berkembang

17. Apakah rentan waktu panen dengan penjualan sangat mempengaruhi permintaan ?

N : kalau saya rentan masalah waktu sangat mempengaruhi karena rumput laut belum bisa dipanen tapi pembeli datang terus meminta rumput lautnya, sedangkan rumput lautnya belum bisa dipanen, masih kecil, apalagi kalau harganya tinggi seperti sekarang, yang saya lihat pembeli sangat ingin sekali kalau banyak rumput laut yang dibeli ke para petani

18. Apakah ada stok rumput laut yang siap diperjualkan dalam memenuhi permintaan konsumen ?

N: kalau saya itu memang saya sengaja memngikat banyak rumput laut untuk dibudidayakan dan rentan waktu pengikatan dengan panen itu tidak terlalu lama agar setelah panen nanti rumput laut yang telah diikat langsung lagi ditrunkan kelaut untuk dibudidayakan supaya ada stok rumput laut untuk menyiapkan

permintaan tiba-tiba konsumen dan saya juga sewaktu-waktu butuh uang saya bisa tawarkan ke pembeli atau pengepul.

19. Bagaimana sistem pembayaran dari transaksi penjualan rumput laut ?

N : pembeli langsung bayar saja kalau sudah ditimbang, tapi pembeli juga mengurangi setiap 1 karung 1 kg, kalau misalnya timbangan rumput laut saya 80 dalam 1 karung, pasti pembeli menghitungnya 79 saja, tapi yang saya tahu disini, pembeli memang begitu saat membeli, mungkin dia mengambil keuntungan dari situ, menurut saya.

20. Apakah ada kendala pada saat membudidayakan rumput laut ?

N : masalah kendalanya paling sering itu yang saya alami itu kalau musim hujan sama panas sekali air lautnya, pasti rumput lautnya itu akan bermasalah, tapi itu juga kalau ada kerang yang melekat pada rumput lautnya, itu paling sangat mempengaruhi kualitas rumput lautnya.

21. Bagaimana anda berkomunikasi dengan konsumen ?

N : komunikasinya lewat telfon saja.

22. Apakah biaya yang dikeluarkan menjadi patokan penetapan harga ?

N : kalau dari saya biaya juga memang menjadi pertimbangan dalam menetapkan harga kan kalau semisal kita pasang harga yang tidak sesuai dengan biaya atau ongkos budidaya kan kita juga nanti yang rugi tapi tunggu dulu harga yang dipasang juga harus mengikuti harga pasaran dan yang kedua mengikut pada kualitas rumput lautnya yang dihasilkan.

23. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen tetap mempercayai rumput laut yang jual ?

N : jadi ee saya harus memperbaiki dari segi pembibitan dan mengecek selalu kondisi rumput laut yang sedang berada dilaut supaya hasil yang saya peroleh tidak kalah saing dari petani lain agar konsumen atau pengepul tetap mau mengambil rumput laut saya.

24. Apakah harga yang telah ditetapkan telah memenuhi semua kebutuhan budidaya rumput laut ?

N : pasti sudah cukup memenuhi kebutuhan rumput lautnya apalagi kalau harga tinggi, pasti ada juga ditabung dipakai juga untuk kehidupan sehari-hari.

25. Apakah Bapak/Ibu tidak merasa rugi dengan penetapan harga yang ditetapkan oleh konsumen ?

N : merasa rugi atau tidaknya kalau memeing harga dipasaran lagi rendah mau tidak mau harus kita terima, karena kita juga tidak bisa kasih harga tinggi kalau harga pasaran rendah, bisa-bisa rumput laut kita tinggal begitu saja

26. Apakah dari setiap penjualan yang dilakukan telah maksimal dan telah sesuai dengan keuntungan yang diharapkan ?

N : kalau keuntungan yang saya harapkan setiap penjualan, ya Alhamdulillah telah sesuai ada juga ditabung dipakai juga untuk biaya pengikatan, adami juga dipakai untuk kehiduppan sehari-hari

27. Apakah penetapan harga dan keuntungan yang diperoleh telah menjamin kehidupan finansial dan keberlangsungan budidaya ?

N : kalau sekarang harga tinggi berarti keuntungan yang akan diperoleh pasti juga lebih yang diharapkan, ada juga untuk makan sehari hari, kalau memang banyak tali rumput laut ta turun pasti juga keuntungannya akan banyak yang diperoleh dari situmi juga keuntungan yang didapat bisami menjamin usaha budidaya rumput lautnya.

28. Apa yang akan anda lakukan apabila mengalami kerugian oleh konsumen ?

N : kalau memang saya dirugikan oleh konsumen saya akan tidak menjualnya kepada dia lagi, saya akan cari konsumen lain yang masuk disini.

29. Berapa keuntungan yang biasa diperoleh dari penjualan rumput laut ?

N : kalau keuntungan yang saya peroleh kita tidak bisa perkirakan berapa keuntungannya nanti, kita lihat dari berapa tali yang diikat, kalau misalnya banyak berarti banyak juga yang kita tunggu pada saat penjualan.

30. Apakah kualitas produk telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh konsumen rumput laut ?

N : kualitas dari produk dengan harga, kita ikuti saja harga yang dipasaran, biar sebersih apapun kualitas rumput lautnya kalau memang harga rendah kita tidak bisa apa-apa, tapi kalau harga tinggi dipasaran dengan rumput lautnya yang ada pasti juga dibeli juga biarpun saya lihat tidak terlalu bersih.

DOKUMENTASI



Keterangan wawancara bapak Aminuddin selaku Petani rumput Laut dikelurahan Watang Suppa.



Keterangan wawancara dengan Bapak Ismail selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa.



Keterangan wawancara dengan Bapak Julianus selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa.



Keterangan wawancara dengan Bapak Syahrudin selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa.



Keterangan wawancara dengan Bapak H. Sappe selaku Pembeli rumput laut dikelurahan Watang Suppa.



Keterangan wawancara dengan Bapak Muslimin selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa.



Keterangan wawancara dengan Bapak Haeruddin selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa.



Keterangan wawancara dengan Bapak Ismail Rajei selaku petani rumput laut dikelurahan Watang Suppa.



Proses mengikat bibit Rumpur Laut dikelurahan Watang Suppa



Proses Pengeringan Rumpur Laut yang sudah dipanen.



Proses jual beli Rumput Laut dikelurahan Watang Suppa.



Proses Transaksi Rumput Laut kering.



BIODATA PENULIS

MAHATIR SAPRIL MUHAMMAD, lahir di Parepare pada tanggal 10 April 1999. Anak pertama dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Muhammad Said dan Ibu Nurwana. Penulis berkebangsaan Indonesia dan Bergama Islam. Riwayat pendidikan penulis memulai Pendidikan di Taman Kanak-kanak DDI Majennang. Kemudian melanjutkan di SD Negeri 168 Kecamatan Suppa pada tahun 2006 dan tamat pada tahun 2011. Kemudian melanjutkan pendidikan tingkat Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Suppa pada tahun 2011 sampai 2014, selanjutnya ditingkat Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Suppa pada tahun 2014 sampai 2017. Dan pada tahun 2017 melanjutkan pendidikan di STAIN Parepare yang kini berubah menjadi IAIN Parepare. Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E), penulis menyelesaikan pendidikan sebagaimana mestinya dan mengajukan tugas akhir berupa skripsi yang berjudul “Mekanisme Penetapan Harga Pada Konsumen Rumput Laut di Kelurahan Watang Suppa (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)” Tahun 2022.