

SKRIPSI

**MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA DI DESA
MAKKAWARU KABUPATEN PINRANG
(PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH)**



OLEH

**IRWANSYAH
NIM: 19.2400.047**

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

2024

**MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA DI DESA
MAKKAWARU KABUPATEN PINRANG
(PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH)**



OLEH

IRWANSYAH

NIM: 19.2400.047

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

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

2024

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di
Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif
Ekonomi Syariah)

Nama Mahasiswa : Irwansyah

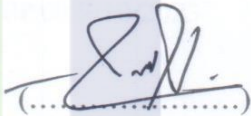
Nomor Induk Mahasiswa : 19.2400.047

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

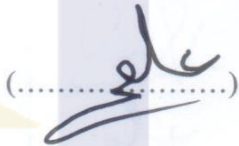
Program Studi : Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Nomor B.5515/In.39/FEBI.04/PP.00.9/10/2023

Disetujui oleh:

Pembimbing Utama : Rusnaena, M.Ag. 

NIP : 19680205 200312 2 001

Pembimbing Pendamping : Umaima, M.E.I. 

NIP : 19890717 201801 2 002

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Muzdarifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata di
Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif
Ekonomi Syariah)

Nama Mahasiswa : Irwansyah

Nomor Induk Mahasiswa : 19.2400.047

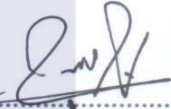


Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Nomor B.5515/In.39/FEBI.04/PP.00.9/10/2023


Tanggal Kelulusan : 30 Januari 2024

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Rusnaena, M.Ag.	(Ketua)	
Umaima, M.E.I.	(Sekertaris)	
Dr. Abdi Bahri, S. M.E., M.Fil.I.	(Anggota)	
Darwis, S.E., M.Si.	(Anggota)	

Mengetahui;
Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
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 ke hadirat Allah swt, karena berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkat doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. 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 Umaima, M.E.I. selaku Ketua Prodi Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Ibu Rusnaena, M.Ag., selaku pembimbing utama dan Ibu Umaima, M.E.I. selaku pembimbing pendamping yang senantiasa telah membimbing dan memberikan arahan selama penyusunan penelitian ini.

5. Bapak Dr. Abdi Bahri, S. M.E., M.Fil.I., selaku wakil dekan fakultas ekonomi dan bisnis Islam sekaligus penguji dan Bapak Darwis, S.E., M.Si., selaku penguji yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun.
6. Bapak dan Ibu Dosen program studi Ekonomi Syariah yang telah meluangkan waktunya untuk mendidik penulis selama kuliah di IAIN Parepare.
7. Para staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah bekerja keras dalam mengurus segala hal administratif selama penulis studi di IAIN Parepare.
8. Keluarga besar Ekonomi Syariah Angkatan 2019 yang telah berjuang bersama peneliti dan saling memberikan semangat serta dukungan satu sama lain.
9. Keluarga dan teman-teman yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu yang telah memberikan semangat dan doa yang tak henti-hentinya kepada penulis.

Penulis tak 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.

Terakhir, penulis menyampaikan kiranya pembaca memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 20 Desember 2023 M
07 Jumadil Akhir 1445H

Penulis



Irwansyah
NIM.19.2400.047

PENYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Irwansyah
NIM : 19.2400.047
Tempat/Tgl. Lahir : Dolangang, 23 Juli 2001
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Mekanisme Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)

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

Parepare, 20 Desember 2023 M
07 Jumadil Akhir 1445H

Penulis



Irwansyah
NIM.19.2400.047

ABSTRAK

Irwansyah. *Mekanisme Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)* (Dibimbing oleh Rusnaena dan Umaima)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang dan menganalisis penetapan harga tersebut dalam tinjauan atau perspektif ekonomi Islam

Metode penelitian ini menggunakan yakni penelitian penelitian kualitatif. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian studi kasus dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang.

Hasil penelitian mekanisme penetapan harga batu bata ditetapkan dengan mempertimbangkan pengeluaran dan harga pesaing, mengikuti metode penetapan harga berbasis biaya dan persaingan serta jumlah pembelian. Analisis ekonomi Islam menunjukkan bahwa penentuan harga di Desa Makkawaru sejalan dengan prinsip-prinsip Islam, memperhatikan pengeluaran, kualitas produk, dan harga dari penjual lain. *Metode mark-up pricing* dan *Perceived-Value* dalam Islam diterapkan, dan penentuan harga mencerminkan permintaan pasar. Penelitian ini memberikan gambaran sederhana tentang bagaimana nilai-nilai Islam tercermin dalam penentuan harga batu bata di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang.

Kata Kunci : Penetapan Harga, Ekonomi Islam

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	8
B. Tinjauan Teori.....	13
1. Teori Mekanisme Harga	13
2. Teori Ekonomi Islam	25
C. Tinjauan Konseptual.....	40
D. Kerangka Pikir	41

BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	43
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	44
C. Fokus Penelitian	45
D. Jenis dan Sumber Data	45
E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	46
F. Uji Keabsahan Data	47
G. Teknik Analisis Data	47
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	49
A. Hasil Penelitian	49
B. Pembahasan	63
BAB V PENUTUP	75
A. Simpulan	75
B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN	80
BIODATA PENULIS	93

DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	42
3.1	Letak Geografis/Peta Desa Makkawaru	44



DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	Halaman
01	SK Penetapan Pembimbing Skirpsi	81
02	Surat Izin Meneliti dari Kampus	82
03	Surat Izin Penelitian dari PTSP	83
04	Surat Keterangan Selesai Meneliti	84
05	Surat Keterangan Wawancara	85
06	Dokumentasi	89



PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Transliterasi Arab Latin yang merupakan hasil keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

1. Konsonan

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

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	h	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 (').

2. Vokal

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

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أِي	fathah dan ya	Ai	a dan i
أُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : haula

3. Maddah

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آ / ا	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
إ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أ	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].

- b. *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harakat 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:

الْجَنَّةِ رَوْضَةٌ : *raudah al-jannah* atau *raudatul jannah*
 الْفَاضِلَةَ الْمَدِينَةَ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*
 الْحِكْمَةَ : *al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

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

رَبَّنَا : *rabbanā*
 نَجَّيْنَا : *najjainā*
 الْحَقُّ : *al-ḥaqq*
 الْحَجُّ : *al-ḥajj*
 نَعْمَ : *nu‘ima*
 عُدُوْا : *‘aduwwun*

Jika huruf *ع* bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (*ي*), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah (i)*. Contoh:

يَّ عَرَبِيٌّ : *‘Arabi* (bukan *‘Arabiyy* atau *‘Araby*)
 عَلِيٌّ : *‘Ali* (bukan *‘Alyy* atau *‘Aly*)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ل* (*alif lam ma‘arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti

biasa *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

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

لَهُ زَلْزَلَةٌ : *al-zalzalāh* (bukan *az-zalzalāh*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

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

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

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

Fī zilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

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

9. *Laḥz al-Jalalah* (الله)

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

الله يُن د *Dīnullah*

بِالله *billah*

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

الله حَمَّةٍ رَ فِي هُمْ *Hum fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

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

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

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

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

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

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

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



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mekanisme penentuan harga secara Islami berorientasi pada diperolehnya tingkat kesejahteraan yang sesuai dengan kontribusi setiap pihak dan tidak mengarah pada ketidakadilan dalam memperoleh nilai tambah ekonomi bagi pihak-pihak terkait.¹ Pada penetapan harga jual memerlukan berbagai pertimbangan terintegrasi. Melalui biaya, biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum. Kebijakan harga yang dipilih perusahaan akan berpengaruh secara langsung terhadap berhasil tidaknya untuk mencapai suatu tujuan. Oleh karena itu jual beli benda bagi muslim bukan hanya sekedar memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Tetapi secara vertikal bertujuan untuk memperoleh ridho Allah Swt dan secara horizontal bertujuan untuk memperoleh keuntungan sehingga benda-benda yang diperjualbelikan akan senantiasa dikembalikan kepada aturan-aturan Allah Swt.

Ekonomi Islam dalam melakukan usahanya didasari oleh nilai iman dan akhlak, moral etika bagi setiap aktivitasnya, baik dalam posisi sebagai konsumen, produsen, maupun distributor. Dalam Islam perdagangan harus dilakukan secara baik, dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam, dalam Islam melarang keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang tidak jujur, merugikan orang lain, harus menerapkan keadilan dan kejujuran dalam setiap kegiatan ekonomi.² Dalam

¹Muhammad, *Bisnis Syariah Perspektif Muallamah dan Manajemen* (Yogyakarta:Unit Penerbit dan Percetakan STIM YKPN 2007), h.157.

²Ratih Febriza, Tinjauan Teori Ekonomi Islam Terhadap Penentuan Harga Jual Batu Bata Ladang Laweh Nagari Rambatan Kabupaten Tanah Datar, *Skripsi*, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mahmud Yunus Batu Sangkar, Batu Sangkar, 2022, h.1.

buku Pengantar Bisnis yang dikutip oleh Francis Tantri mengatakan bahwa dalam melaksanakan kegiatan ekonomi, setiap pelaku ekonomi harus cenderung berpikir, bersikap atau mempunyai cara pandang, dan bertindak sesuai dengan prinsip ekonomi syariah, yaitu efisien dan efektif. Prinsip ekonomi merupakan pengorbanan dalam bentuk kecil untuk memperoleh hasil yang maksimal. Dengan demikian, prinsip ekonomi selalu berkaitan dengan efisien biaya dan efektivitas hasil usaha. bagi setiap pelaku usaha, efisiensi meliputi faktor-faktor produksi yang terdiri atas sumber daya alam, sumber daya manusia, modal dan manajemen. Sedangkan efektivitas merupakan hasil usaha suatu perusahaan yang tercermin dari kemampuannya menghasilkan output yang berwujud barang dan jasa secara menguntungkan.³

Hal ini berkaitan dengan pendapat Sofjan Assauri dalam bukunya bahwa secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi hasil keluaran (output) dalam pengertian yang bersifat umum ini penggunaannya cukup luas sehingga mencakup keluaran (output) yang berupa barang atau jasa. Jadi dalam pengertian produksi dan operasi tercakup setiap proses yang mengubah masukan-masukan (input) dan menggunakan sumber-sumber daya untuk menghasilkan keluaran-keluaran (output), yang berupa barang dan jasa.

Produksi juga merupakan kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan suatu barang dan jasa dan untuk menambah nilai kegunaan atau manfaat suatu barang dan jasa. Sehingga dapat disimpulkan bahwa produksi adalah sebagai kegiatan pengolahan dalam pabrik. Dimana hasil pengolahan tersebut menjadi barang yang

³Francis Tantri, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016) h. 5-6.

siap jadi dan siap untuk diperjualbelikan atau dipasarkan. Produksi juga berisikan kegiatan seorang atau sejumlah produsen dalam memproduksi atau menghasilkan suatu barang yang bernilai dan bermanfaat, yang dari barang mentah menjadi barang yang siap dipakai dan dibutuhkan oleh masyarakat (konsumen), selain itu produksi dan konsumsi saling berkaitan erat di dalam suatu bisnis perdagangan. Yang mana di dalam ilmu Ekonomi konsumsi dapat diartikan sebagai pengguna barang dan jasa yang secara langsung memenuhi kebutuhan manusia. sehingga dalam rangka memenuhi hajat hidup yang bersifat materil itulah masing-masing mengadakan ikatan yang berupa perjanjian atau akad.⁴ Dari hal inilah sebuah peluang muncul dalam pengadaan material utama pendukung dalam pembangunan properti yaitu batu bata.

Batu bata adalah bahan bangunan yang telah lama dikenal dan dipakai oleh masyarakat baik di pedesaan maupun di perkotaan yang berfungsi untuk bahan bangunan konstruksi. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya pabrik batu bata yang dibangun masyarakat untuk memproduksi batu bata. Penggunaan batu bata banyak digunakan untuk aplikasi teknik sipil seperti dinding pada bangunan perumahan, bangunan gedung, pagar, saluran dan pondasi. Batu bata merupakan unsur bangunan yang dipergunakan dalam pembuatan kontruksi bangunan dan dibuat dari tanah liat ditambah air dengan campuran bahan-bahan lain melalui beberapa tahap pembuatan, seperti menggali, mengelolah, mencetak, mengeringkan, membakar pada temperatur yang tinggi hingga matang dan berubah warna, serta akan mengeras seperti batu jika didinginkan hingga tidak dapat hancur lagi bila direndam dalam air.

⁴Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2008), h. 69.

Batu bata merupakan salah satu jenis bahan bangunan pemasangan dinding yang banyak digunakan di Indonesia, hal tersebut dikarenakan batu bata dapat berfungsi sebagai pembagi ruangan, maupun penahan beban, isolasi terhadap panas dan suara, proteksi terhadap kebakaran dan cuaca. Batu bata juga merupakan sarana penunjang dalam proses pembuatan banyak di perdagangan atau diproduksi, dalam usaha batu ini tidak sama dengan usaha-usaha lainnya, Dimana dalam meningkatkan kapasitas produksinya membutuhkan tenaga kerja yang terlatih dan betul-betul paham dalam proses pembuatan dan juga memakan waktu yang agak lama, model dan peralatan harus menunjang dalam pembuatan batu bata ini. Dalam setiap proses produksi pasti terdapat pemasaran, yang mana pemasaran ini berfungsi sebagai sarana memperjualbelikan barang yang telah diproduksi sebelumnya agar daya guna dari barang tersebut dapat dirasakan oleh konsumen atas kebutuhannya dari barang tersebut. Tetapi seringkali harga pasar tercipta tidak sesuai dengan kebijakan dan keadaan Perekonomian secara keseluruhan. Dalam prakteknya mekanisme pasar terkadang juga tidak dapat berjalan dengan baik, karena adanya berbagai faktor yang mendistorsinya. Untuk itu pemerintah memiliki peran yang besar dalam melakukan pengelolaan harga.

Penentuan harga dalam Jual Beli harus dijalankan Secara adil, amanah dan transparan agar tidak merugikan salah satu pihak (penjual dan pembeli). Allah Swt menjelaskan pahala yang besar bagi orang-orang beriman dalam beramal saleh. Amal-amal yang paling menonjol antara lain menyampaikan amanah dan menetapkan perkara di antara manusia dengan cara Adil. Dijelaskan dalam firman Allah Swt QS. An-Nisa/2:58 yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Terjemahnya:

“Sungguh Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum diantara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh Allah sebaik-baik yang memberi Pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat”⁵

Pernyataan pada ayat di atas menjelaskan bahwa dalam dunia bisnis, amanah memegang peranan penting dalam pengembangan berbagai bidang usaha. Kemaslahatan dalam bentuk keseimbangan (untung, rugi, plus minus, harapan dan resiko, kewajiban dan hak, dan lain sebagainya) dalam hidup bermasyarakat akan terealisasi jika muamalah (interaksi dan transaksi) antar sesama dilakukan dengan penuh amanah dan saling percaya.⁶ Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh penulis bahwasanya mekanisme penentuan harga jual industri batu bata di Desa Makkawaru Kecamatan Mattiro bulu cenderung naik turun atau fluktuasi. Hal ini terjadi dikarenakan beberapa faktor salah satunya yaitu kondisi cuaca yang tidak stabil, dan kondisi perekonomian masyarakat. Seperti hal yang terjadi sekarang ini di Desa Makkawaru Kecamatan Mattiro bulu Kabupaten Pinrang yang menjadikan Industri Batu Bata memegang Peran Penting dalam menunjang Perekonomian. karena Sebagian besar Masyarakat bermata pencarian sebagai pembuat batu bata atau memiliki industri batu bata. Jika harga Batu Bata naik, maka persediaan bahan baku sulit untuk didapatkan dan kurangnya permintaan akan barang. Jika harga batu bata turun maka permintaan akan barang ikut turun juga. Sehingga membuat para industri mengeluh, mereka takut apabila harga batu bata setiap bulannya naik turun atau

⁵Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Jakarta: Maghrifah Pustaka, 2006), h.79.

⁶Uswantinnisa, *Implementasi Prinsip Amanah Dalam Pengelolaan Dana Pihak Ketiga Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam* (studi pada PT. Bank Muamalat Indonesia TBK Cabang Pekanbaru), *Skripsi*, Jurusan Ekonomi Islam UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2011 h.45.

fluktuasi yang membuat stok batu bata yang mereka miliki tidak terjual stabil dan menyebabkan kerugian dan sedikit kesulitan untuk membayar gaji karyawannya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pokok masalah adalah bagaimana mekanisme penetapan harga penjualan Batu Bata di desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah), dengan sub rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penetapan harga Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang?
2. Bagaimana penetapan harga penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang di Tinjau dari Perspektif ekonomi syariah?

C. Tujuan Penelitian

Pada dasarnya segala hal yang dilakukan mempunyai tujuan, demikian halnya dengan penelitian ini mempunyai tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penetapan harga penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang.
2. Untuk mengetahui penetapan harga penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Syariah.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Bagi penulis, diharapkan dapat menambah dan memperluas wawasan dan Ilmu pengetahuan mengenai mekanisme penetapan harga penjualan Batu Bata di desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah). Bagi

akademis diharapkan hasil penelitian ini mampu menjadi sumbangan yang berarti dalam khasanah keilmuan terutama bagi Ekonomi dan Bisnis Islam serta menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya mengenai mekanisme penetapan harga penjualan Batu Bata di desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah).

2. Secara praktis

Sebagai sosialisasi kepada masyarakat mengenai pentingnya pemahaman praktik pembulatan harga yang sering terjadi dalam masyarakat dan sebagai evaluasi kepada pelaku usaha terhadap pembulatan harga yang baik dan benar sesuai dengan syariah dan peraturan yang berlaku.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian terdahulu digunakan untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik dan sempurna, untuk itu penulis mengambil referensi yang berasal dari penelitian terdahulu berupa skripsi yang berkaitan dengan penelitian penulis. Pada dasarnya tinjauan penelitian terdahulu dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya agar tidak terjadi pengulangan dalam penelitian kali ini. Berdasarkan penelusuran referensi penelitian yang dilakukan oleh penulis, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkorelasi dengan penelitian penulis. diantaranya yaitu:

- 1) Penelitian yang dilakukan oleh Rahmah Muin yang berjudul “Praktek Jual Beli Batu Bata dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Parappe Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar). Yang memfokuskan pada Praktek jual beli pengusaha batu bata di Desa Parappe Kecamatan Campalagian terdapat banyak pemesanan batu bata dari pada langsung ketempat pembuatan dan pembakaran batu bata tersebut. Dan peneliti melihat bahwa sebagian pemesanan batu bata banyak yang terdapat cacat serta orang yang memesan batu bata tersebut merasa dirugikan. Tinjauan hukum Islam terhadap jual beli batu bata di Desa Parappe masi banyak masyarakat dan pengusaha batu bata yang tidak mengetahui tentang pelaksanaan jual beli

dalam tinjauan hukum Islam. dan ada juga sebagian pengusaha yang mengerti tentang pelaksanaan jual beli yang ditinjau dalam pandangan hukum Islam.⁷

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang praktek pelaksanaan jual beli batu bata dan Objek yang diteliti sama yaitu Batu Bata sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini lebih menekankan Praktek Jual Beli Batu Bata praktek Jual beli. sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti lebih menekankan pada kepada mekanisme penetapan harga batu bata yang ditinjau dari Ekonomi Syariah. menetapkan harga penjualan batu batanya didasarkan pada kondisi ekonomi pembuat batu bata dan menggunakan metode penentuan berbasis biaya. yang dihitung dari biaya-biaya pengeluaran, baik produksi barang, transportasi dan lain sebagainya.

- 2) Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Afifudin Institut Agama Islam Negeri Jember Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dengan judul “Strategi Penetapan Harga Jual Batu Bata Di Desa Patempuran Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember”. Penelitian ini bertujuan: (1) Untuk mengetahui strategi penetapan harga jual batu bata di Desa Patempuran Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember. (2) Untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi pertimbangan pengrajin batu bata dalam menetapkan harga jual batu bata. Metode penelitian yang digunakan adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam menentukan sumber data menggunakan teknik purposive, sedangkan metode

⁷Rahmah Muin, Praktek Jual Beli Batu Bata dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Parappe Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar), *Skripsi*, Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Al Asyariah Mandar, 2017

pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan kualitatif deskriptif. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Kesimpulan penelitian ini yaitu: (1) Strategi yang digunakan pengrajin batu bata dalam menetapkan harga jual batu bata ialah menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan pesaing dan biaya. (2) Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penetapan harga ialah faktor biaya, faktor harga pesaing, dan faktor cuaca.⁸

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah membahas penetapan harga sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini lebih menekankan strategi dan faktor penetapan harga. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti lebih menekankan pada kepada mekanisme penetapan harga batu bata yang ditinjau dari Ekonomi Syariah.

- 3) Penelitian yang dilakukan oleh Yolandari Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur”. Persoalan yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu: Apakah sistem penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur sudah sesuai dengan ekonomi Islam. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur

⁸ Ahmad Afifudin. Strategi Penetapan Harga Jual Batu Bata Di Desa Patempuran Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember, 2019

Selatan Kabupaten Kaur. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, penulis menggunakan metode kualitatif. Kemudian data tersebut diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa sistem penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur bahwa pembuat batu bata menjual batu batanya dengan harga penjualan yang lebih rendah jika sedang mengalami keadaan kesulitan ekonomi serta dengan menjual batu batanya dengan harga yang lebih rendah maka hal ini dilakukan supaya adanya kemudahan di dalam kesulitan ekonomi pembuat batu bata dan untuk mencukupi kebutuhan perekonomiannya. Oleh sebab itu maka praktik semacam ini dibolehkan dan sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam.⁹

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah membahas penetapan harga dalam tinjauan ekonomi Islam sedangkan perbedaan hasil penelitian yang didapatkan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Yolandari menjelaskan bahwa mekanisme penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur bahwa pembuat batu bata menetapkan sistem penetapan harga penjualannya dengan berdasarkan kondisi ekonominya, tinggi dan rendahnya tingkat permintaan, yang mana jika sedang mengalami desakan ekonomi maka pembuat batu bata bisa saja menjual batu batanya dengan harga yang lebih murah dengan tujuan agar mendapatkan uang secepat

⁹ Yolandari. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu, 2019

mungkin untuk menutupi kebutuhannya, sedangkan jika kondisinya sedang mencukupi maka pembuat batu bata menjual dengan harga lebih tinggi dengan alasan untuk mendapatkan keuntungan dan dengan melihat tingkat permintaan. Berbeda dengan hasil pada penelitian yang dilakukan oleh penulis yang menjelaskan bahwa Berdasarkan hasil wawancara menjelaskan bahwa mekanisme penetapan harga batu yang dilakukan di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang selaras dengan penjelasan menurut Fandy Tjiptono yakni penetapan harga berbasis biaya dan berbasis persaingan

- 4) Penelitian yang dilakukan oleh Andri Mitaka Program Studi Ekonomi Syariah Tahun 2020 dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Kopi di Bener Meriah Dalam Perspektif Akad Jual Beli (Studi Tingkat Harga Dari Petani, Agen dan Pabrik di Kecamatan Permata)” penelitian mekanisme penetapan harga kopi berawal dari pihak pabrik yang menetapkan harga sesuai dengan kesepakatannya dengan buyer yang ada di Medan Sumatera Utara. Selanjutnya, perbedaan harga terjadi akibat tidak adanya peran pemerintah dalam menetapkan harga sehingga terjadi perbedaan harga antara agen satu dengan agen lain terhadap harga yang ditetapkan oleh pabrik, selain itu petani terlibat transaksi hutang piutang dengan agen. Tinjauan mu’amalah menurut Ahmad Azhar Basyir yang mengatakan bahwa baik barang maupun nilai atau harga barang baru dapat dikuasai secara hukum tergantung pada objek yang diperjualbelikan. Diistilahkan dalam penelitian ini adalah kopi.

Jika kopi yang memiliki kualitas yang bagus, maka sudah pasti akan ditetapkan harga yang sesuai.¹⁰

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah mekanisme penetapan harga sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini objek penelitiannya. Penelitian yang dilakukan oleh Andri Mitaka yakni kopi sedangkan penelitian ini yakni batu bata.

B. Tinjauan Teori

Penelitian ini akan menggunakan suatu bangunan kerangka teoritis atau konsep-konsep yang menjadi teori dalam mengkaji permasalahan yang akan diteliti atau untuk menjawab permasalahan penelitian. Adapun tinjauan teori yang digunakan adalah:

1. Teori Mekanisme Harga

a. Pengertian Mekanisme Penetapan Harga

Mekanisme berasal dari kata dalam bahasa Yunani *mechane* yang memiliki arti instrumen, mesin pengangkat beban, perangkat, peralatan untuk membuat sesuatu dan dari kata *mechos* yang memiliki arti sarana dan cara menjalankan sesuatu. Mekanisme adalah sebuah proses pelaksanaan suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang dengan menggunakan tatanan aturan serta adanya alur komunikasi dan pembagian tugas sesuai dengan profesionalitas.¹¹

¹⁰ Andri Mitaka Mekanisme Penetapan Harga Kopi di Bener Meriah Dalam Perspektif Akad Jual Beli (Studi Tingkat Harga Dari Petani, Agen dan Pabrikdi Kecamatan Permata). Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020

¹¹ Lorens Bagus. *Kamus Filsafat*. (Jakarta: Gramedia, 1996). h. 612-613.

Pengertian Mekanisme menurut beberapa ahli yaitu diantaranya: Menurut Ahmad Yani mekanisme adalah cara kerja suatu badan atau organisasi atau perkumpulan hal saling bekerja.¹² Selanjutnya Moenir menjelaskan bahwa mekanisme merupakan suatu rangkaian kerja sebuah alat untuk menyelesaikan sebuah masalah yang berhubungan dengan proses kerja untuk mengurangi kegagalan sehingga menghasilkan hasil yang maksimal.¹³ Poerwadarmita mendefinisikan mekanisme adalah seluk beluk atau cara kerja suatu alat (perkakas) dan sebagainya. Secara umum mekanisme adalah mengetahui bagaimana cara menggunakan suatu alat sehingga kita tahu sampai dimana kemampuan suatu alat tersebut bekerja.¹⁴

Berdasarkan pendapat para ahli di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme adalah serangkaian alat kerja yang digunakan untuk memecahkan masalah yang berkaitan dengan proses kerja serta interaksi satu bagian dengan bagian yang lainnya.

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

¹²Ahmad Yani. *Hukum tentang Perlindungan Konsumen*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000). h. 275.

¹³Moenir, H.A.S., *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001). h.53.

¹⁴Poerwadarminta. W.J.S. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2003), h,757.

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.¹⁵

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 menyesuaikannya, dalam periode yang sama sasaran penetapan harga harus mencapai tingkat persentase tertentu dari laba investasi.¹⁶

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

¹⁵[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).

¹⁶William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1996), h.311.

menanggung kerugian. Dalam hal ini, manajemen bersedia menanggung rugi jangka pendek dengan perhitungan bawa melalui peningkatan volume penjualan dalam pasar.¹⁷

b. Pengertian Harga

Dalam arti yang paling sempit, harga adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa. Harga adalah juga salah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran. Pada saat yang sama, penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran. Namun, banyak perusahaan yang tidak menangani harga dengan baik. Kesalahan-kesalahan yang biasa terjadi adalah: penetapan harga terlalu berorientasi pada biaya: harga tidak cukup direvisi untuk merefleksikan perubahan pasar: penetapan harga yang tidak memperhitungkan elemen bauran pemasaran lainnya: dan harga yang tidak bervariasi untuk produk-produk, segmen pasar, dan tujuan pembelian yang berbeda.¹⁸ Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk mendapatkan produk. Harga harus sesuai dengan nilai produk yang ditawarkan, kalau tidak pembeli akan membeli produk pesaing.¹⁹ Harga juga diartikan sebagai alat pengukur dasar sebuah sistem ekonomi karena harga mempengaruhi alokasi faktor-faktor produksi. Dalam peranannya sebagai penentu alokasi sumber-sumber yang langka, harga menentukan apa yang

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

¹⁸ Kotler dan Armstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran, Ed. 8, Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 439-440.

¹⁹Halim, A. Ridwan, Hukum Dagang dalam Tanya Jawab, (Jakarta: Ghalia Indonesia dikutip dari Wikipedia) Pada Hari Rabu, Tanggal 24 November 2023, Pukul 15.30 WITA.

akan diproduksi (penawaran) dan siapa yang akan memperoleh berapa banyak barang atau jasa yang diproduksi (Permintaan).²⁰

Menurut Rachmat 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 penukaran barang yang diridhai oleh kedua pihak yang melakukan akad.²¹ Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad. Dalam teori ekonomi dikatakan bahwa harga, nilai dan manfaat merupakan konsep yang saling berkaitan. Harga yang dikenal sehari-hari adalah nilai yang disebut dalam rupiah dan sen atau medium lainnya sebagai alat tukar. Masalah-masalah praktis yang berhubungan dengan harga dan definisi harga secara sederhana akan timbul pada waktu kita menyebutkan harga satu kilo buah apel atau harga sebuah meja. Harga dalam bahasa arab berasal dari kata *Tsaman* atau *Si'ru* yaitu nilai sesuatu dan harga yang terjadi atas dasar suka sama suka.²² Harga didefinisikan sebagai nisbah pertukaran barang dengan uang. dalam masyarakat modern, nilai harga barang tidaklah dinisbahkan kepada barang sejenis tetapi dinisbahkan kepada uang.

Konsep harga menurut Ibnu Taimiyah, dalam buku yang diketik Adiwarman Karim, menyatakan bahwa harga yang adil pada hakikatnya telah

²⁰William J. Stanton, Prinsip Pemasaran, alih bahasa oleh Yohanes Lamarto, Ed ke-7, Jilid ke-1, (Jakarta: Erlangga, 1984), h. 306.

²¹Rachmat Syafei, Fiqih Muamalah, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), h, 87-26.

²²Rozalinda, *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pres, 2015), h. 154.

ada digunakan sejak awal kehadiran agama Islam Al-Qur'an sendiri sangat menekan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu, hal yang wajar jika keahlian juga diwujudkan dalam aktivitas pasar khususnya harga, dengan ini Rasulullah menggolongkan riba sebagai penjualan yang terlalu mahal yang melebihi kepercayaan konsumen. dijelaskan dalam firman Allah Swt yang berbunyi: (QS. Al-Baqarah/2:278).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, bertaqwahlah kepada Allah Swt dan tinggalkanlah sisa-sisa riba yang belum dipungut jika kamu orang-orang yang beriman”.²³

Istilah harga yang adil telah disebutkan dalam beberapa hadist Nabi dalam konteks kompensasi seorang majikan membebaskan budaknya dalam hal ini budak tersebut menjadi manusia merdeka dan pemiliknya memperoleh kompensasi yang adil (*Qimaqh al-adl*) istilah yang sama juga telah pernah digunakan sahabat Nabi yaitu Umar Ibn Khatab. Ketika menetapkan nilai baru untuk diyat, setelah daya beli Dirham mengalami penurunan mengakibatkan kenaikan harga-harga.

Para fuqaha telah menyusun berbagai aturan transaksi bisnis juga menggunakan konsep harga didalam kasus penjualan barang-barang yang dibayar cacat. Para fuqaha berfikir bahwa harga yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek serupa, oleh karena itu mereka mengenalnya dengan harga setara. Ibnu Taimiyah merupakan orang pertama kali menaruh perhatian

²³Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2006), h. 49.

terhadap permasalahan harga adil. dan sering menggunakan dua istilah ini yaitu kompensasi yang setara dari harga yang setara.

Ibnu Taimiyah juga membedakan dua jenis harga yaitu harga yang tidak ada dan dilarang dan harga ada dan disukai. Ibnu Taimiyah menganggap harga yang setara adalah harga yang adil, dimana harga yang setara adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas yakni pertemuan antara permintaan dan penawaran.²⁴ Sehingga, Harga dalam konsep Islam, ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Dimana Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain. mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khatab.²⁵

²⁴Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: Penerbit III T Indonesia, 2003), h. 130.

²⁵Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h. 169-170.

c. Tujuan Penetapan Harga

Secara umum tujuan penetapan harga adalah sebagai berikut:

1. Berorientasi pada laba

Tujuan ini meliputi dua pendekatan yaitu maksimalisasi laba (asumsi teori ekonomi klasik) dan target laba. Pendekatan maksimalisasi laba menyatakan bahwa perusahaan berusaha untuk memilih harga yang bisa menghasilkan laba/keuntungan yang paling tinggi. Dalam praktiknya, sulit sekali (tidak mungkin) perusahaan bisa mengetahui secara pasti tingkat harga yang dapat memaksimalkan laba, apalagi dalam era persaingan global yang kondisinya sangat kompleks.

Pendekatan target laba adalah tingkat laba yang sesuai atau diharapkan sebagai sasaran laba. Ada dua jenis target laba yang biasa dipakai yaitu target margin dan target ROI (return On Investment). Target margin merupakan target laba suatu produk yang dinyatakan sebagai presentase yang mencerminkan rasio laba terhadap penjualan. Sedangkan target ROI merupakan target laba suatu produk yang dinyatakan sebagai rasio laba terhadap investasi total yang dilakukan perusahaan dalam fasilitas produksi dan aset yang mendukung produk tersebut.

Tujuan berorientasi pada laba ini mengandung makna bahwa perusahaan akan mengabaikan harga pesaing. Pilihan ini cocok pada kondisi sebagai berikut:

- a) Tidak ada pesaing
- b) Perusahaan beroperasi pada kapasitas produksi maksimum
- c) Harga bukan merupakan atribut yang penting bagi pembeli.

2. Tujuan Berorientasi pada Volume (*volume pricing objectives*)

Dalam tujuan ini harga ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai target penjualan, nilai penjualan atau pangsa pasar 1 (absolute maupun relative). Tujuan ini biasanya dilandaskan strategi mengalahkan atau mengatasi persaingan. Contoh: Pada perusahaan penerbangan, lembaga pendidikan, perusahaan tour and travel, pengusaha bioskop, pemilik bisnis pertunjukan dan penyelenggaraan seminar.

3. Tujuan Berorientasi pada Citra

Citra perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Penetapan harga, baik itu penetapan harga tinggi maupun penetapan harga rendah bertujuan untuk meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhan bauran produk yang ditawarkan perusahaan. Dalam tujuan ini perusahaan berusaha menghindari persaingan dengan jalan melakukan diferensiasi produk atau dengan jalan melayani segmen pasar khusus.

4. Tujuan Stabilitas harga

Tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dengan harga pemimpin industri (*industry leader*). Dalam tujuan ini harga didasarkan pada strategi menghadapi atau memenuhi tuntutan persaingan. Contoh: Pada industri-industri yang produknya sangat terstandarisasi, misalnya minyak bumi.

5. Tujuan-tujuan lainnya

Harga juga dapat ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan

ulang atau mencegah campur tangan pemerintah.²⁶

Setiap produsen pasti mempunyai strategi masing-masing dalam menentukan aspek-aspek yang dianggap penting bagi setiap proses produksinya terutama dalam penetapan harga produsen pasti mempunyai tujuannya masing-masing. Tujuan strategi penetapan harga perlu ditentukan terlebih dahulu, agar tujuan perusahaan tercapai. Ada beberapa tujuan penetapan harga yang diambil, yaitu:

- 1) Memperoleh laba yang maksimum. Pencapaian tujuan ini dilakukan dengan cara menentukan tingkat harga yang memperhatikan total hasil penerimaan penjualan (*sales revenue*) dan total biaya. Dalam hal ini perusahaan menetapkan harga untuk memperoleh tingkat keuntungan (*rate of return*) yang maksimal paling memuaskan.
- 2) Mendapatkan *share* pasar tertentu. Sebuah perusahaan dapat menetapkan tingkat harga untuk mendapatkan atau meningkatkan *share* pasar, meskipun mengurangi tingkat keuntungan pada masa itu. Strategi ini dilakukan perusahaan karena perusahaan percaya bahwa jika *share* pasar bertambah besar, maka tingkat keuntungan akan meningkat pada masa depan. Tujuan mendapatkan *share* pasar untuk mencapai kenaikan tingkat keuntungan di masa depan akan dapat tercapai apabila:
 - a) Pasar peka (*sensitive*) terhadap harga, sehingga harga yang rendah dapat mendorong pertumbuhan pasar yang pesat.
 - b) Biaya produksi dan distribusi per satuan (unit) akan menurun secara berarti (cukup besar) dengan meningkatkan produksi dan penjualan.

²⁶ Satriadi, et al. Manajemen Pemasaran, Cet I (Yogyakarta:Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI,2021), h. 111-114

- c) Harga yang rendah akan mendesak pesaing potensial yang ada sehingga membendung kemungkinan masuknya pesaing lainnya.
- 3) Memerah pasar (*market skimming*). Perusahaan mengambil manfaat memperoleh keuntungan dari bersedianya pembeli membayar dengan harga yang lebih tinggi dari pembeli yang lain, karena barang yang ditawarkan memberikan nilai yang lebih tinggi bagi mereka. Jadi, dalam hal ini perusahaan menetapkan harga yang tinggi, karena hendak menarik manfaat dari sekelompok besar pembeli yang bersedia membayar harga tinggi, yang disebabkan produk perusahaan tersebut mempunyai nilai sekarang (*present value*) yang tinggi bagi mereka.
 - 4) Mencapai tingkat hasil penerimaan penjualan maksimum pada waktu itu. Perusahaan menetapkan harga untuk memaksimalkan penerimaan penjualan pada masa itu. Penetapan harga dengan tujuan ini biasanya terdapat pada perusahaan yang mungkin dalam keadaan kesulitan keuangan atau perusahaan yang menganggap masa depannya suram atau tidak menentu.
 - 5) Mencapai keuntungan yang ditargetkan. Perusahaan menetapkan harga tertentu untuk dapat mencapai tingkat laba yang berupa rate of return yang memuaskan. Meskipun harga yang lebih tinggi dapat memberikan atau menghasilkan tingkat laba yang lebih besar, tetapi yang berlaku (*conventional*) bagi tingkat investasi dan risiko yang ditanggung.
 - 6) Mempromosikan produk. Dalam hal ini perusahaan dapat menetapkan harga yang rendah bagi produk yang populer untuk menarik sebanyak mungkin pembeli (*loss-leader pricing*) dengan harapan pembeli

selanjutnya akan tertarik untuk membeli produk-produk lain. Sebaliknya perusahaan dapat pula menetapkan harga yang tinggi pada produknya untuk memberi kesan bahwa produk itu merupakan produk yang bermutu tinggi (*prestige pricing*).²⁷

d. Metode Penetapan Harga

Menurut Fandy Tjiptono dalam Satriadi menjelaskan metode penetapan harga dikelompokkan menjadi empat macam antara lain.

1. Penetapan Harga Berbasis Permintaan

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

2. 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 biayabiaya langsung, biaya *overhead*, dan laba.

3. 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.

4. Penetapan Harga Berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau

²⁷ Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran, Ed. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 224- 227

laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.²⁸

2. Teori Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam mempunyai banyak pengertian dari para pakar ekonomi Islam. Hal ini sesuai dengan pendapat Idri dalam bukunya: Istilah ekonomi berasal dari bahasa Yunani Kuno yaitu *oicos* dan *nomos* yang berarti rumah dan aturan (mengatur urusan rumah tangga). Secara istilah, pengertian ekonomi Islam dikemukakan dengan redaksi yang beragam di kalangan para pakar ekonomi Islam:

- 1) Muhammad Abdul Mannan dalam *“Islamic Economics: Theory and Practice”* Ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.
- 2) Muhammad Nejatullah al-Siddiqi dalam *“Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature”* Ilmu ekonomi Islam adalah respon pemikir Muslim terhadap tantangan ekonomi pada masa tertentu. Dalam usaha keras ini mereka dibantu oleh Al-Qur’an dan Sunnah, akal (ijtihad), dan pengalaman.

M.Umer Chapra dalam *“The Future of Economic: An Islamic Perspective”* Ekonomi Islam adalah suatu pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam,

²⁸ Satriadi, et al. Manajemen Pemasaran, Cet I (Yogyakarta: Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI, 2021), h. 111-114

tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makro ekonomi yang berkesinambungan dan ekologi yang berkesinambungan.²⁹ Dari pengertian di atas bahwa dapat disimpulkan bahwa ekonomi Islam adalah ilmu ekonomi yang berdasarkan prinsip agama Islam. Hal ini sesuai dengan pendapat Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam dalam bukunya: Pada intinya ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islami atau cara-cara yang didasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu Al-Qur'an dan Sunnah Nabi.³⁰

b. Tujuan Ekonomi Islam

Tujuan Ekonomi Islam Penting untuk mempelajari ekonomi Islam yang mana manusia sebagai makhluk sosial tentu tidak akan pernah terlepas dengan kata ekonomi dan apabila manusia mendalami ilmu ekonomi Islam maka ia sama saja membawa kemaslahatan baginya. Hal ini sesuai dengan pendapat Fauzia Ika Yunia dan Abdul Kadir Riyadi dalam bukunya: Tujuan ekonomi Islam adalah mashlahah (kemaslahatan) bagi umat manusia. Yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Aktivitas lainnya demi menggapai kemaslahatan adalah dengan menghindarkan diri dari segala hal yang membawa mafsadah

²⁹Fauzia, Ika Yunia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah...*, h. 6-7.

³⁰Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)..., h. 17.

(kerusakan) bagi manusia. Menjaga kemaslahatan bisa dengan cara min haytsual-wujud dengan cara mengusahakan segala bentuk aktivitas dalam ekonomi yang bisa membawa kemaslahatan.³¹

c. Nilai-Nilai Dasar Dalam Ekonomi Islam

Di dalam ekonomi Islam lebih mengedepankan kepada akhirat yang mana segalanya berdasarkan hanya untuk mendapatkan falah dan mendapatkan rahmat Allah Swt. Hal ini sesuai dengan pendapat Idri dalam bukunya: Nilai dasar ekonomi Islam berbeda dengan nilai dasar ekonomi kapitalis dan sosialis. ekonomi kapitalis berdasar pada *laissez-faire* (Kebebasan Mutlak) sebagai ideologi dasarnya. Ekonomi Islam sejak awal merupakan formulasi yang didasarkan atas pandangan Islam tentang hidup dan kehidupan yang mencakup segala hal yang diperlukan untuk merealisasikan keberuntungan (*Falah*) dan kehidupan yang baik (*Hayah Thayyibah*) dalam bingkai aturan syariah yang menyangkut pemeliharaan keyakinan (*Faith*), jiwa atau kehidupan (*Soul/Life*), akal pikiran (*Intellect*), keturunan (*Posterity*), dan harta kekayaan (*Wealth*).

Dalam Islam, ekonomi harus dapat terwujud dalam siklus ekonomi pada semua lapisan masyarakat. Ekonomi tidak boleh di dominasi oleh satu golongan tertentu sebagaimana dalam Kapitalisme ataupun oleh Pemerintah yang otoriter sebagaimana dalam sosialisme. Perintah Allah Swt untuk bertakwa sangatlah jelas tertuang dalam firmanNya sebagai berikut:

³¹Fauzia, Ika Yunia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah...*, h. 12-13.

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ
وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ
الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya:

“Supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan "apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya.³²

Pada surat *Al-Hasyr* menegaskan prinsip yang mengatur pembagian kekayaan dalam sistem kehidupan Islami, dimana distribusi kekayaan yang merata mampu tercipta dengan adanya pengaplisian tauhid sosial di masyarakat. Dan Allah Swt menjelaskan bahwa apa yang datang dari sisi Rasul yang di perintahkan kepada seorang hamba, wajib untuk ditaati dan di ikuti, tidak diperbolehkan untuk memperselisihkannya, ini semua merupakan kesempurnaan pokok agama dan cabangnya, secara dzahir dan batin, Taatilah Allah wahai manusia, dengan amalan yang diperintahkan-nya dan menjauhi apa yang dilarangnya, karena sesungguhnya azab Allah sangat pedih bagi siapa yang menyelisihi perintah dan larangan-nya, jadi sebab tidak dibaginya harta bagi seluruh orang-orang yang berperang yaitu ada dua sebab *Pertama*, bahwa harta tersebut didapatkan tanpa peperangan, *kedua* mencegah agar harta tidak berputar hanya dikalangan orang-orang kaya yang telah mencukupi kebutuhan mereka.

d. Mekanisme Penentuan Harga Menurut Ekonomi Islam

Ulama fiqh mengartikan harga (*As-samn*) adalah harga pasar yang berlaku normal di tengah-tengah masyarakat pada saat ini. Dan harga suatu

³² Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Al-Baqarah dan Terjemahannya*”, (Jakarta:Magfirah Pustaka),h. 49.

barang itu dibagi menjadi dua yaitu: Harga yang terjadi atau berlaku antar pedagang dan Harga yang berlaku antara pedagang dan konsumen yaitu harga yang di jual di pasaran. Mekanisme pembentukan harga yang hasil dari permintaan dan penawaran ini sudah ada sejak awal, bahkan Nabi pun sadar bahwa harga suatu barang itu terbentuk dari mekanisme permintaan dan penawaran, Jika seorang pembeli harus membayar pada tingkat harga yang berlebihan, ia memiliki hak untuk memperbaiki transaksinya. Seseorang tahu, bahwa diskriminasi dengan cara seperti itu bisa dihukum dan dikucilkan haknya memasuki pasar.³³

Islam sebagai agama memuat ajaran yang bersifat komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syariah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan. baik ritual (ibadah) maupun sosial(muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan kholignya. Ibadah juga merupakan saran untuk mengingatkan secara continue tugas mansia sebagai kahalifahnya dimuka bumi ini. Adapun muamalah diturunkan untuk menjadi aturan main (*rules of the game*) aturan main manusia dalam kehidupan manusia.

Universal bermakna syariat Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai akhir kelak. Universal ini tampak jelas terutama pada bidang muamalah. Selain mempunyai cakupan luas dan fleksibel, muamalah tidak membedakan antara muslim dan non muslim.³⁴ Distorsi harga ketika kaum Qurais menetapkan blokade ekonomi terhadap umat islam kenaikan

³³Nejatullah Shiddiqi, *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam* (Jakarta:Bumi Aksara, 1996) h, 40.

³⁴Moh. Rifai ,*Konsep Perbankan Syariah* (Semarang:CV. Wicaksana.2002), h. 19.

harga di Madinah Rosul mengatakan Allah adalah zat yang menentukan dan mengatur harga, pencurah dan penentu rezeki aku berharap dapat menemui Tuhanku dimana salah satu dari kalian tidak menentukan karna kezaliman dalam hal darah dan harta.

Dalam perdagangan terutama dalam Islam mempunyai prinsip dalam setiap transaksinya, seperti haruslah dilandasi dengan rasa keadilan di dalam menjalankan setiap transaksinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Fordebi Adesy di dalam bukunya Transaksi perdagangan kedua pihak harus saling ikhlas, tidak ada intervensi pihak lain dalam menentukan harga. Pasar dalam keadaan normal, harganya akan turun jika jumlah barang yang ada di pasar ketersediaannya melimpah, sebaliknya harga barang akan naik jika jumlah barang yang tersedia di pasar sedikit. Beberapa prinsip yang melandasi fungsi pasar dalam masyarakat muslim:

- 1) Dalam konsep perdagangan Islam, penentuan harga dilakukan oleh kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Kesepakatan terjadinya permintaan dan penawaran haruslah terjadi secara suka rela. Di dalam agama Islam terutama dalam perniagaan sangatlah dilarang berdagang atau berniaga dengan cara yang bathil dan merugikan salah satu pihak yang ada di dalamnya. Hal ini sebagaimana dikatakan Allah SWT dalam firmanNya sebagai berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿١٦﴾

Terjemahnya;

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.³⁵

Dalam hal ini, semua harga terkait dengan faktor produksi maupun produk barang itu sendiri bersumber pada mekanisme pasar seperti itu, karena itu ketetapan harga tersebut telah diakui sebagai harga yang adil dan wajar (harga yang sesuai).

- 2) Mekanisme pasar dalam konsep Islam melarang adanya sistem kerja sama yang tidak jujur. Prinsip monopoli dan oligopoli tidak dilarang dalam Islam selama pelaku tidak mengambil keuntungan di atas keuntungan yang wajar.
- 3) Bila pasar dalam keadaan tidak sehat, di mana telah terjadi tindak kezaliman seperti penipuan, penimbunan, atau perusakan pasokan dengan tujuan menaikkan harga, maka menurut Ibn Taimiyah pemerintah wajib melakukan regulasi harga pada tingkat yang adil antara produsen dan konsumen tanpa ada pihak yang dirugikan atau dieksploitasi oleh pihak lain.
- 4) Praktik perdagangan yang Islami adalah perdagangan yang dilandasi oleh nilai-nilai dasar agama yang menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan. Perdagangan yang adil dalam konsep Islam adalah perdagangan yang “tidak menzalimi dan tidak dizalimi”.³⁶

³⁵ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2006), h. 83.

³⁶ Fordebi Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam: Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Ed. 1, Cet. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 134-137.

Abu Yusuf dalam kitabnya Al-Kharaj ia memperhatikan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitanya dengan perubahan harga. Pemahaman saat ini mengatakan bahwa bila tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan demikian pula sebaliknya, pada kesimpulannya Abu Yusuf menyatakan murah atau mahalnya suatu harga merupakan ketentuan Allah. Sedangkan Ibnu Taimiyah dalam kitabnya *Majmu Fatwa Syekh al- Islam dan kitab Al-Hisab fiil al Islam Ibnu Taimiyah*, menyatakan perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan dan penawaran dalam jumlah barang yang ditawarkan, sedangkan permintaan ditentukan oleh selera dan pendapatan. Sedangkan Ibnu Khaldun menyatakan dalam bukunya *Muqaddimah* menulis khusus tentang harga-harga di kota ia juga menjelaskan mekanisme permintaan dan penawaran dalam menciptakan harga seimbang.³⁷

Harga yang adil dijumpai dalam beberapa terminologi antaranya *Sir.al-mithl, thamam al-mithl dan qimah al-adl*. Istilah *qimah al-adl*(harga yang adil) pernah digunakan Rosulullah dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak dimana budak ini akan menjadi manusia merdeka dan menjanjikannya tetap memperoleh kompensasi dari harga yang adil. Adanya harga yang adil telah menjadi pegangan mendasar dalam transaksi yang Islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak.dan menguntungkan pihak yang lain harga harus

³⁷Prof. Dawam Raharjo. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta, IIIT. 2002) Cet.Ke 2 h.121.

mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.³⁸

Rasullulah tidak mau menentukan harga hal ini menunjukkan bahwa ketentuan harga ditentukan kepada mekanisme pasar yang alamiah. Hal ini dapat dilakukan ketika pasar dalam keadaan normal, tetapi apabila tidak dalam keadaan sehat yang terjadi hanyalah kezaliman seperti adanya kasus penimbunan, riba, penipuan maka pemerintah hendaknya bertindak untuk menentukan harga pada tingkat yang adil sehingga tidak ada pihak dirugikan. Islam pada dasarnya tidak melarang perdagangan kecuali ada unsur kezaliman, penipuan penindasan dan mengarah pada sesuatu yang dilarang.³⁹

Yusuf Qardowi dalam karangannya berjudul Fatwa-Fatwa Kotemporer mengenai kaitan keuntungan dengan *al-ghaban* (teknik penwaran) yang oleh sebagian pembahas dianggap harga yang samar, meskipun terkenal di sebagian Fuqaha bahwa *al-ghaban* ditolerir dengan batas maksimal sepertiga (dari harga pembelian atau harga pokok). Sedangkan jika melebihi sepertiga dianggap sebagai *al-ghaban* yang buruk yang tidak boleh dilakukan dengan didasarkan pada hadis *mutafag'alah* tentang masalah wasiat” sepertiga dan sepertiga itupun sudah banyak. Namun demikian laba dan penawaran adalah dua hal yang berbeda tidak saling memastikan, kadang-kadang seorang pedagang mendapatkan laba 50%, tetapi ia dianggap tidak dianggap menipu

³⁸M. Ishak, konsep ekonomi Islam, (Jogjakarta: pusat pengkajian dan pengembangan Islam Universitas Islam Jogjakarta, 2003), h. 331-332.

³⁹Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2007) Cet. Ke- 1 h. 172.

pembeli karna harga pasar pada saat itu memang sedang naik, kadang-kadang penjual bersikap mudah kepada pembeli padahal ia sudah mendapat keuntungan yang besar. Demikian pula terkadang para pedagang menjual barang kepada pembeli dengan keuntungan yang sedikit, atau tanpa mendapat keuntungan, tetapi dilakukannya dengan menipu pembeli. Sebagaimana Al-Quraan juga menyebut-nyebut perniagaan maknawiyah (yaitu bersifat immeterial).

Ada perbedaan pula antara pedagang yang dapat membeli barang dengan harga murah karna ia dapat langsung membelinya dari produsen tanpa perantara dengan pedagang yang membelinya dengan harga yang lebih tinggi setelah barang itu berpindah-pindah dari tangan ketangan. Karena pedagang yang pertama Pendapat keuntunagan lebih besar dari yang kedua. Maksud urain tersebut ialah bahwa dalm al-Quraan dan as-Sunnah tidak terdapat nash yang memberikan batasan tertentu terhadap laba atau keuntungan dalam perdagangan. Yang jelas hal ini diserahkan pada hati nurani masing-masing orang Muslim dan tradisi masyarakat sekitarnya dengan tetap memelihara kaedah-kaedah dan kebijakan serta larangan memberikan mudharat terhadap diri sendiri ataupun terhadap orang lain yang memang menjadi pedoman bagi semua tindakan dan perilaku seorang muslim dalam semua hubungan. Oleh sebab itu Islam tidak memisahkan antara ekonomi dengan akhlak, berbeda dengan falsafah kapitalisme yang menjadikan keuntungan materi sebagai tujuan utama pemberi motivasi terbesar untuk melakukan kegiatan perekonomian yang tidak banyak ikatatan-ikatan seperti Islam, sehingga mereka tidak melarang mencari keuntungan dengan jalan riba. Al-Ghazali

menyatakan begitulah orang yang merasa puas dengan ketentuan yang sedikit niscaya banyaklah muamalahnya selain itu, dengan berulang-ulang muamalah itu maka akan mendatangkan keuntungan yang banyak dan akan menimbulkan berkah.

Mekanisme penetapan harga menurut para ulama yaitu: Abu Yusuf menyatakan, tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan. Murah dan mahal adalah ketentuan Allah. Kadang-kadang makanan berlimpah, tetapi tetap mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetapi murah.⁴⁰

Pernyataan Abu Yusuf di atas menyangkal pendapat umum tentang hubungan terbalik antara penawaran dan harga. Pada kenyataannya, harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan dalam produksi, Abu Yusuf menegaskan bahwa ada variabel lain yang mempengaruhi, tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar disuatu negara, atau penimbunan dan penahanan barang, atau semua hal tersebut.⁴¹ meskipun Abu Yusuf tidak mengulas secara rinci tentang mekanisme pasar yakni tentang variabel-variabel lain, namun pernyataannya tidak menyangkal pengaruh *supply* dan *demand* dalam penentuan harga.

⁴⁰Abu Yusuf, *Kitab Al-Kharaj Beirut: Dar al-Ma'rifah*, 1979, h. 48.

⁴¹Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer* (Gema Insani 2001), h. 154.

Ibnu Taimiyah mengatakan, bahwa di dalam sebuah pasar bebas (sehat), harga dipengaruhi dan dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*). Suatu barang akan turun harganya bila terjadi keterlimpahan dalam produksi atau adanya penurunan impor atas barang-barang yang dibutuhkan. Dan sebaiknya ia mengungkapkan bahwa suatu harga bisa naik karena adanya “penurunan jumlah barang yang tersedia” atau adanya “peningkatan jumlah penduduk” mengindikasikan terjadinya peningkatan permintaan.⁴² Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa naik turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan sewenang-wenang dari penjual. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta, atau juga tekanan pasar. Seperti yang telah disebutkan, ketentuan ini hanya berlaku jika pasar dalam keadaan normal atau adil. Akan tetapi apabila pasar tidak dalam keadaan sehat atau terjadi di dalamnya tindak kezaliman, seperti adanya kasus penimbunan, monopoli, riba, penipuan, dan lain-lain. maka menurut pandangan Ibn Taymiyah, di sinilah letak peranan pemerintah yang sangat urgen untuk melakukan regulasi harga pada tingkat yang adil antara produsen dan konsumen, dengan tidak ada pihak yang dirugikan atau dieksploitasi kepentingannya oleh pihak lain.

Konsep Ibn Taimiyah, pemerintah hanya memiliki kewenangan menetapkan harga apabila terjadi praktik kezaliman di dalam pasar. Sedangkan di dalam pasar yang adil (sehat), harga diserahkan kepada mekanisme pasar atau tergantung pada kekuatan *supply* dan *demand*.

⁴²Ibnu Tamiyah, *Al-Hisbah fil Islam*, Kairo, Mesir, tt, h. 76

Al-Ghazali menegaskan, mengurangi margin keuntungan dengan menjual pada harga yang lebih murah, akan meningkatkan volume penjualan dan ini pada gilirannya akan meningkatkan keuntungan. Bahkan ia telah pula mengidentifikasi produk makanan sebagai komoditas dengan kurva permintaan yang inelastis, karena makanan adalah kebutuhan pokok, maka perdagangan makanan harus seminimal mungkin didorong agar tidak semata dalam mencari keuntungan. Dalam bisnis makanan pokok harus dihindari eksploitasi melalui pengenaan harga yang tinggi dan keuntungan yang besar. Keuntungan semacam ini seharusnya dicari dari barang-barang yang bukan merupakan kebutuhan pokok.

Bagi al-Ghazali, keuntungan (*riba*), merupakan kompensasi dari kesulitan perjalanan, resiko bisnis dan ancaman keselamatan si pedagang. Al-Ghazali dengan tegas menyebutkan bahwa keuntungan bisnis yang ingin dicapai seorang pedagang adalah keuntungan dunia akhirat, bukan keuntungan dunia saja. Yang dimaksud dengan keuntungan akhirat adalah, *Pertama*, harga yang dipatok si penjual tidak boleh berlipat ganda dari modal, sehingga memberatkan konsumen, *Kedua*, berdagang adalah bagian dari realisasi *ta'awun* (tolong menolong) yang dianjurkan Islam, pedagang mendapat untung sedangkan konsumen mendapatkan kebutuhan yang dihajatkannya. *Ketiga*, berdagang dengan mematuhi etika ekonomi Islami, merupakan aplikasi syari'ah, maka ia dinilai sebagai ibadah.⁴³ Menurut Ibnu Khaldun, bila suatu kota berkembang dan populasinya bertambah, maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok mendapat prioritas, sehingga

⁴³Al-Ghazali, *Ihya Ulumuddin*, Jilid III, h. 227.

penawaran meningkat dan akibatnya harga menjadi turun. Sedangkan untuk barang-barang mewah, permintaannya akan meningkat, sejalan dengan perkembangan kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya, harga barang mewah menjadi naik.⁴⁴

Menurutnya keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah, akan membuat lesu perdagangan, karena pedagang kehilangan motivasi. Sebaliknya bila pedagang mengambil keuntungan sangat tinggi, juga akan membuat lesu perdagangan, karena lemahnya permintaan (*demand*) konsumen.³ Oleh karena itu Ibnu Khaldun lebih fokus pada penjelasan fenomena aktual yang terjadi bukan pada solusi kebijakan untuk menyikapi fenomena yang terjadi. Dengan berpedoman pada ajaran Islam, para konsumen diharapkan bertingkah laku sesuai dengan mekanisme pasar, sehingga dapat mencapai tujuan yang dinyatakan di atas.

Di dalam agama Islam metode penetapan harga juga menggunakan beberapa metode. Sebagaimana dikatakan Muhammad dalam bukunya: Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), biasanya menggunakan metode:

1) *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-
mark-up biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan.

Pada metode ini, sebuah perusahaan akan menjual produknya pada

⁴⁴Ahmadi Taha Muqaddimah (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2000), h. 421-423.

tingkat harga biaya produksi ditambah mark-up atau margin yang diinginkan.

2) *Target-Return Pricing*

Target-Return pricing merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah *Return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

3) *Perceived-Value*

Pricing Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan variable harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan customer. Dengan demikian, perusahaan dapat menentukan harga dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan customer terhadap suatu komoditi yang dikonsumsi.

4) *Value Pricing* Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang berkualitas tinggi. Hal ini sudah menjadi pemahaman bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang

efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.⁴⁵

C. Tinjauan Konseptual

Judul penelitian ini adalah “Mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru Kecamatan Mattiro bulu (perspektif ekonomi syariah)” judul tersebut mengandung unsur-unsur pokok yang perlu dibatasi pengertiannya agar pembahasan dalam penelitian ini lebih fokus dan lebih spesifik. Disamping itu tinjauan konseptual adalah pengertian judul yang memudahkan pembaca untuk memahami isi pembahasan serta dapat menghindari kesalahpahaman. oleh karena itu, dibawah ini akan diuraikan tentang pembahasan makna dari judul tersebut.

1. Mekanisme penetapan harga

Mekanisme adalah sebuah proses pelaksanaan suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang dengan menggunakan tatanan aturan serta adanya alur komunikasi dan pembagian tugas sesuai dengan profesionalitas. 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 yang dimaksud penulis dalam penelitian ini adalah mekanisme penetapan harga jual pada batu bata di Desa Makkawaru Kecamatan Mattiro bulu yang dilihat dari kondisi perekonomian

⁴⁵ Muhamad, Manajemen Bank Syari'ah, (Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005), h. 132- 134.

masyarakat dan keadaan cuaca dan penetapan harga batu bata memperhitungkan dari biaya dan margin keuntungan.

2. Ekonomi Syariah

Ekonomi Islam adalah ilmu ekonomi yang berdasarkan prinsip agama Islam. Hal ini sesuai dengan pendapat Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam dalam bukunya: Pada intinya ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islami atau cara-cara yang didasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu Al-Qur'an dan Sunnah Nabi.

Berdasarkan pengertian diatas, maka yang dimaksudkan oleh penulis dalam judul “Mekanisme Penetapan Harga Penjual Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)”. Adalah penulis ingin mengetahui pespektif Ekonomi Syariah dalam mekanisme Penetapan Hatga Penjualan batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang apakah sudah terimplementasikan atau tidak terimplementasikan.

D. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir merupakan konseptual mengenai bagaimana suatu teori berhubungan diantara berbagai faktor yang telah didefinisikan penting terhadap masalah penelitian. Kerangka berpikir adalah uraian atau penjelasan atau pernyataan tentang kerangka konsep pemecahan masalah yang telah diidentifikasi atau dirumuskan. Berdasarkan hal tersebut maka penelitian mencoba untuk menjelaskan alur dengan memadukan antara asumsi teoritis dan logika dalam merumuskan uraian dengan benar. Sesuai dengan judul penelitian yang telah ditemukan sebelumnya,

untuk lebih jelasnya, maka penulis membuat suatu skema dan itu merupakan sebuah kerangka Pikir untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada skema tersebut. Dalam hal ini dapat dilihat bagan kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 2.1 **Bagan Kerangka Pikir**

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam proposal ini merujuk pada pedoman penulisan karya ilmiah yang diterbitkan IAIN Parepare, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut, mencakup beberapa bagian, yakni jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.⁴⁶

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan. Penelitian lapangan (*field research*) merupakan penelitian yang dilakukan di lapangan. Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Kualitatif merupakan penelitian yang berdasarkan fenomena sosial, digunakan dalam meneliti masalah manusia, kondisi objek secara alamiah.⁴⁷ Penelitian ini digolongkan sebagai penelitian kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisa dan menginterpretasikan apa yang diteliti, melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi.⁴⁸

Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi yakni penelitian yang tidak hanya menyaksikan atau melihat saja apa yang dilakukan atau diperbuat oleh

⁴⁶ Muhammad Kamal Zubair, et. al, *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi dan Informasi, Edisi Revisi* (Parepare: IAIN Parepare, 2020), h.48 .

⁴⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif. Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008).

⁴⁸ Mardalis, "*Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*", Cet.7 (Jakarta: BumiAksara, 2004), h.26.

subjek namun memahami perilaku dengan memfokuskan perhatiannya pada objek yang diamati secara menyeluruh.⁴⁹

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang. Desa Makkawaru adalah salah satu desa yang ada di Kecamatan Mattiro Bulu. ID Desa 7315030001, Kode Pos 91271. Makkawaru dahulu termasuk dalam wilayah Swapraja Alitta, yang kemudian Alitta menjadi sebuah desa yang terdiri dari 4 dusun, yaitu: Dusun Alitta, Dusun Kariang, Dusun Bottae dan Dusun Dolangan. Adapun wilayah Desa Makkawaru pada gambar berikut ini



Gambar 3.1 Letak Geografis/Peta Desa Makkawaru

⁴⁹ Basrowi dan Suwandi, "Memahami Penelitian Kualitatif" (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu untuk melakukan penelitian ini +- 2 bulan.

C. Fokus penelitian

Fokus dari penelitian ini adalah Mekanisme Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah). Dalam penelitian ini peneliti mengamati potensi usaha pembuatan batu bata dalam meningkatkan pendapatan masyarakat tersebut. Selain itu penulis juga mengamati faktor-faktor penetapan harga mengenai sistem produksi batu bata dalam pandangan produksi ekonomi Islam manusia dalam memanfaatkan sumber daya yang ada sehingga dapat memberikan maslahat untuk dirinya dan orang lain.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer.

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya.⁵⁰ Adapun pihak yang akan diwawancarai peneliti yaitu pemilik, pekerja dan konsumen dari usaha batu bata di Desa Makkawaru Kecamatan Mattiro Bulu Kabupaten Pinrang

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, dan disertasi.⁵¹ Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari

⁵⁰ Marzuki, *Metode Riset* (Yogyakarta: HaninditaOffset, 1983), h. 55.

⁵¹ Zainuddin Ali, "*Metode Penelitian Hukum*", (Jakarta: Sinar Grafika, 2010) h. 106

skripsi sebagai penelitian relevan, buku-buku terkait penetapan harga, ekonomi serta jurnal yang terakit dengan penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara, diantaranya :

1. Wawancara

Wawancara merupakan proses tanya jawab peneliti dengan subjek penelitian atau informan dalam suatu situasi sosial, dengan memanfaatkan metode wawancara ini, maka peneliti dapat menyampaikan sejumlah pertanyaan kepada responden secara lisan dengan menggunakan panduan instrument untuk mendapatkan data yang dibutuhkan peneliti. Adapun informan dalam penelitian ini yakni pemilik, pekerja dan konsumen dari usaha batu bata Desa Makkawaru Kecamatan Mattiro Bulu Kabupaten Pinrang

2. Observasi

Observasi merupakan teknik penelitian dengan mendatangi langsung lokasi penelitian, mengadakan pengamatan secara langsung terhadap permasalahan yang akan diteliti. Adapun yang diobservasi atau yang diamati tentunya melalui informasi atau hasil wawancara yang diberikan terkait mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru, Kecamatan Mattiro Bulu, Kabupaten Pinrang.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pengumpulan data dan informasi dalam bentuk buku, dokumen, tulisan, lisan dan gambar baik itu berupa laporan atau keterangan/penjelasan yang memiliki keterkaitan dan mendukung penelitian.

F. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Adapun uji keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yakni Uji *credibility* (Kredibilitas). Uji kredibilitas merupakan uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif.⁵² Adapun dalam keabsahan data dalam penelitian ini didukung dengan wawancara dan dokumentasi yang dilakukan bersama pemilik, pekerja dan pembeli pada usaha batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang.

G. Teknik Analisis Data

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh.⁵³ Ukuran kejenuhan data ditandai dengan tidak diperolehnya lagi data atau informasi baru. Aktivitas dalam analisis meliputi reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) serta penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing/verification*). Beranjak dari pendapat di atas, maka penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif model dari Miles dan Huberman yang meliputi tiga hal, yaitu:

⁵²Muslim Salam, *Metodologi Penelitian Sosial Kualitatif Menggugat Doktrin Kualitatif*(Makassar: Masagena Press, 2011), h. 115.

⁵³Hendi Suhendi, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h.73.

1. Reduksi Data (*Reduction Data*)

Reduksi data data adalah proses merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari data dan polanya serta membuang data yang tidak dibutuhkan. Seperti penjelasan tersebut hasil wawancara dalam penelitian ini dipilih sesuai dengan fokus penelitian yang terkait dalam mekanisme penetapan harga batu bata.

2. Penyajian Data (*Display data*)

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Setelah melakukan reduksi data atau pemilihan hasil wawancara yang sesuai dengan fokus penelitian, data tersebut disajikan dengan hubungan yang ingin dicapai untuk menjawab setiap permasalahan yang diangkat dalam penelitiann ini terkait mekanisme penetapan harga batu bata dalam perspektif ekonomi ekonomi syariah.

3. Kesimpulan/Verifikasi data (*Conclusion/Verification*)

Kesimpulan/verifikasi data dilakukan untuk mendapatkan kesimpulan tentang data penelitian serta digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang ada sejak awal. Setelah penyajian data dilakukan, kemudian dilakukan penarikan kesimpulan bagaimana mekanisme penetapan harga batu dan seperti apa pandang ekonomi syariah dalam penetapan harga batu bata yang dilakukan oleh pemilik usaha batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Penetapan harga merupakan aspek krusial dalam kegiatan perdagangan. Banyak pelaku bisnis tidak sepenuhnya memahami konsep penetapan harga, karena beberapa dari mereka hanya fokus pada aspek keuntungan dan kerugian dalam berbisnis. Oleh karena itu, pengetahuan mendalam tentang penetapan harga menjadi penting bagi para pedagang. Penetapan harga yang optimal adalah ketika produsen dapat menetapkan harga dengan adil, tanpa merugikan dirinya sendiri maupun konsumennya.

1. Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang

Penetapan harga batu bata ditentukan dengan mekanisme yang dilakukan dengan adanya aspek yang diperhatikan didalamnya. penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penetapan harga yang dilakukan pengusaha batu bata di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang dengan melakukan wawancara bersama pemilik, pekerja dan pembeli batu bata.

Penetapan harga penjualan batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang ditentukan dengan adanya beberapa aspek.

a. Biaya yang dikeluarkan

Hal ini dijelaskan oleh Bu Asriyanti selaku pemilik usaha batu bata.

Beliau menjelaskan

“Saya telah menjalankan usaha batu bata ini selama kurang lebih 5 tahun sebagai mata pencaharian. Untuk harga jual tentu kita lihat dulu pengeluarannya dek dan cara buatnya. Jadi, ada 2 cara pembuatan batu bata disini itu. Ada yang pakai mesin cetak dan ada juga dibuat manual. Pembuatan batu bata dengan mesin cetak itu

hasilnya lebih rapi tapi tipis sedangkan, batu bata yang dibuat manual itu hasilnya kasar tapi lebih tahan. Harganya lebih tinggi yang manual ketimbang yang pakai mesin”.⁵⁴

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dipahami bahwa mekanisme penetapan harga batu bata memperhatikan biaya yang dikeluarkan selama proses pembuatan batu bata sesuai dengan kualitas yang ditawarkan. Penjelasan serupa dijelaskan oleh Rasmi selaku karyawan atau pekerja batu bata yang dalam wawancaranya mengatakan

“Harga jual batu bata itu beda-beda. Biasaya batu bata yang pakai mesin cepat rusak daripada yang dibuat manual. Jadi, biasanya itu yang tinggi harganya yang manual”.⁵⁵

Hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa harga ditentukan dengan kualitas batu bata sesuai dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapat lainnya datang dari Muhammad Jusman selaku salah satu konsumen atau pembeli batu bata dalam wawancara beliau mengatakan

“Saya biasanya beli batu bata itu yang dibuat manual karena hasilnya tahan ketimbang pakai mesin. Tapi, biasanya saya campur pakai mesin dan yang dibuat manual. disesuaikan dengan keuangan juga”.⁵⁶

Penjelasan dari pak Muhammad Jusman dipahami bahwa harga batu bata ditentukan dengan perbedaan kualitas yang ditawarkan sesuai dengan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan batu bata. Pendapat selanjutnya dari Ibu I Narsan selaku pemilik usaha batu bata yang mengatakan

“Saya jual batu bata sesuai dengan biaya yang dikeluarkan selama dibuat itu batu bata sama gajinya pekerja juga harus dihitung nanti

⁵⁴ Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁵⁵ Rasmi, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁵⁶ Muhammad Jusman. Konsumen/Pembeli Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

setelah itu bisa ditentukan keuntungan berapa dari batu bata yang dijual”.⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa penetapan harga yang dilakukan memperhatikan biaya yang dikeluarkan selama pembuatan batu bata baik itu biaya bahan baku dan gaji karyawan/pekerja.

Pendapat lainnya datang dari Ibu I Base selaku pekerja batu bata yang menjelaskan

“Sebetulnya tidak terlalu paham itu dek, mungkin dari bahan-bahan yang dipakai itu karena setiap kita beli bahan itu dilaporkan sama Bu Narsan”.⁵⁸

Hasil wawancara tersebut dipahami bahwa biaya yang dikeluarkan dilaporkan kepada pemilik usaha batu bata yang kemudian akan di akumulasikan sebelum ditetapkan harga seperti yang dikatakan dalam wawancara bu I Narsan selaku pemilik usaha batu bata.

Pendapat selanjutnya Bapak Sukardi selaku pemilik usaha batu bata menjelaskan bahwa

“Harga itu biasanya dek dari bahan-bahan yang digunakan seperti tanah liat, abu sekam, pasir, sekam padi sama air. Jadi, kita lihat semua harga atau biaya yang dikeluarkan baru kita tentukan keuntungan nanti setelah itu baru kita tetapkan harganya”.⁵⁹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut penetapan harga batu bata memperhatikan biaya bahan-bahan yang dikeluarkan dalam pembuatan batu bata.

⁵⁷ I Narsan, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁵⁸ I Base, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁵⁹ Sukardi, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

Penjelasan lebih lanjut dari Bu Asriyanti selaku pemiki usaha batu bata mengatakan

“Harga batu bata ku juga dek ditentukan dengan jaraknya lokasi batu bata diantarkan, semakin jauh jaraknya diantarkan batu bata semakin tinggi juga harga batu batunya.⁶⁰

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa tidak hanya biaya bahan selama proses pembuatan batu bata yang diperhatikan akan tetapi terdapat biaya yang dikeluarkan sesuai jarak diantarkanya batu bata tersebut.

Penjelasan serupa dijelaskan oleh Salasia selaku pekerja/karyawan usaha batu bata yang dalam wawancaranya menjelaskan

“Harganya batu bata disini dek tergantung yang beli mau batu bata yang dibuat pakai mesin atau manual karena harganya itu beda. Pakai mesin itu lebih murah karena hasilnya tipis. Kemudian harga batu bata juga disini itu tergantung jarak di antaranya batu bata, semakin jauh jaraknya di antar naik juga harga batu batanya”.⁶¹

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dipahami bahwa penetapan harga tidak hanya memperhatikan biaya bahan sesuai kualitas tetapi memperhatikan jarak tempuh diantarnya batu bata.

Pendapat lainnya yakni Muhammad Jusman selaku konsumen/pembeli batu bata yang dalam wawancaranya mengatakan

“Saya sudah sering beli batu bata disini jadi harganya itu saya sudah lumayan tahu, jadi harga batu bata disini biasa naik tergantung jarak di antaranya batu bata. Biasa saya pesannya langsung banyak supaya satu kali antar.⁶²

⁶⁰ Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁶¹ Salasia, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁶² Muhammad Jusman. Konsumen/Pembeli Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

Hasil wawancara tersebut selaras dengan pernyataan bu Asriyanti dan bu Salasia, dapat dipahami bahwa penetapan harga batu bata tidak hanya memperhatikan biaya bahan tetapi biaya pengantaran batu bata sesuai jarak batu bata diantarkan. Mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan baik itu biaya bahan, gaji pekerja dan biaya pengantaran batu bata.

b. Harga Pasar atau harga pemilik usaha batu bata lainnya

Penetapan harga juga memperhatikan harga jual dari pemilik batu bata lainnya. Hal ini dijelaskan oleh Ibu I Narsan selaku pemilik batu bata dalam wawancaranya mengatakan

“Harga batu bata penjual lain yang saya tahu itu beda tergantung orangnya dan saya perhatikan juga selama pengeluaran tertutupi”.⁶³

Hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan di Desa Makkawaru tidak hanya biaya-biaya yang dikeluarkan tetapi memperhatikan harga jual yang terjadi di masyarakat.

Penjelasan selanjutnya dijelaskan oleh Pak Sukardi selaku pemilik usaha batu bata. Beliau mengatakan

“Harga setiap penjual beda dek tapi kadang sama karena pasti kalau terlalu tinggi tidak laku batu bata yang dijual jadi biasanya pembeli itu bertanya-tanya harga dan bandingkan jadi kita tahu”.⁶⁴

⁶³ I Narsan, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁶⁴ Sukardi, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dipahami bahwa penetapan harga batu bata juga ditentukan dengan memperhatikan harga pasar atau harga batu bata penjualan lainnya.

Pendapat lainnya dari Bu Asriyanti selaku pemilik usaha batu bata dalam wawancaranya mengatakan

“Kami juga pertimbangkan harga dari penjual lainnya dek makanya kami bedakan harga sesuai dengan kualitas batu bata. Jadi tidak mengganggu harga pasar karena ada kualitas yang ditawarkan”.⁶⁵

Hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa dalam mekanisme penetapan harga batu bata juga memperhatikan harga yang beredar atau harga batu bata penjual lainnya sehingga bu Asriyanti memberikan tawaran kualitas agar tidak merusak harga pasar.

Penjelasan lainnya datang dari Bu Rasmi selaku pekerja batu bata dalam wawancaranya mengatakan

“Penjual lainnya biasa naik turun juga harganya dek jadi kita juga harus perhatikan dan jelaskan sama pemilik untuk pertimbangkan harga”.⁶⁶

Selaras dengan yang dijelaskan bu Asriyanti, wawancara tersebut dapat dipahami bahwa penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan harga pasar atau harga dari penjual batu bata lainnya.

Berdasarkan data hasil wawancara tersebut secara garis besar memiliki kesamaan sehingga dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru mempertimbangkan harga pasar atau harga penjual lainnya.

⁶⁵ Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁶⁶ Rasmi, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

c. Jumlah pembelian batu bata

Aspek lain yang menjadi aspek mekanisme yang dilakukan di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang yakni jumlah pembelian batu bata. Hal ini berdasarkan wawancara bersama Bu Asriyanti selaku pemilik usaha yang mengatakan

“Harga batu bata yang saya jual itu tidak menentu dek kadang naik turun harganya, biasanya sering terjadi pembangunan jadi harga naik karena pembeli banyak.”⁶⁷

Selaras dengan pendapat tersebut Bu Salasia selaku pekerja menjelaskan dalam wawawaranya mengatakan

“Harga itu naik dek karena banyak yang beli, biasanya disini ada yang bangun sarang walet atau perumahan. Jadi, harga batu bata naik itu”.⁶⁸

Pendapat lainnya dari Ibu I Narsan selaku pemilik usaha batu bata yang mengatakan

“Naik turun harga batu bata tergantung kondisi karena kadang itu banyak pembeli biasanya naik harga.”⁶⁹

Penjelasan selanjutnya datang dari I Base selaku pekerja batu bata mengatakan

“Kadang naik harga dek karena banyak pembeli”.⁷⁰

Wawancara berikutnya bersama Pak Sukardi pemilik usaha batu bata yang mengatakan

“Tidak menentu dek karena harga kadang banyak pembeli kadang kurang. Jadi, sesuai banyaknya orang yang beli”.⁷¹

⁶⁷ Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁶⁸ Salasia, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁶⁹ I Narsan, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁷⁰ I Base, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

Berdasarkan data wawancara tersebut memiliki kesamaan yang dapat dipahami bahwa penetapan harga batu bata juga mempertimbangkan jumlah pembelian yang meningkat secara drastis dalam waktu tertentu. Penjelasan tersebut dapat dipahami bahwa mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru selain mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dan harga pasar atau pesaing, juga mempertimbangkan jumlah pembelian/permintaan yang meningkat drastis.

2. Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Syariah.

Penetapan harga penjualan batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang ditentukan dengan adanya beberapa aspek.

a. Biaya yang dikeluarkan

Hal ini dijelaskan oleh Bu Asriyanti selaku pemilik usaha batu bata.

Beliau menjelaskan

“Saya telah menjalankan usaha batu bata ini selama kurang lebih 5 tahun sebagai mata pencaharian. Untuk harga jual tentu kita lihat dulu pengeluarannya dek dan cara buatnya. Jadi, ada 2 cara pembuatan batu bata disini itu. Ada yang pakai mesin cetak dan ada juga dibuat manual. Pembuatan batu bata dengan mesin cetak itu hasilnya lebih rapi tapi tipis sedangkan, batu bata yang dibuat manual itu hasilnya kasar tapi lebih tahan. Harganya lebih tinggi yang manual ketimbang yang pakai mesin”.⁷²

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dipahami bahwa mekanisme penetapan harga batu bata mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan

⁷¹ Sukardi, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁷² Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

selama proses pembuatan batu bata sesuai dengan kualitas yang ditawarkan.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dipahami bahwa harga yang dibayarkan sesuai dengan manfaatnya sejalan dengan penjelasan bu Asriyanti harga batu bata yang ditetapkan sesuai dengan kualitas batu bata

Penjelasan serupa dijelaskan oleh Rasmi selaku karyawan atau pekerja batu bata yang dalam wawancaranya mengatakan “Harga jual batu bata itu beda-beda. Biasaya batu bata yang pakai mesin cepat rusak daripada yang dibuat manual. Jadi, biasanya itu yang tinggi harganya yang manual”.⁷³

Hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa harga ditentukan dengan kualitas batu bata sesuai dengan biaya yang dikeluarkan. Hal ini sejalan dengan metode penetapan harga dalam Islam menurut Muhammad yakni Metode *mark-up pricing* dimana dalam perspektif ekonomi Islam sesuai dengan konsep harga yang adil karena harga yang dibayarkan seusai dengan manfaat (kualitas) barang/produk

Pendapat lainnya datang dari Muhammad Jusman selaku salah satu konsumen atau pembeli batu bata dalam wawancara beliau mengatakan “Saya biasanya beli batu bata itu yang dibuat manual karena hasilnya tahan ketimbang pakai mesin. Tapi, biasanya saya campur pakai mesin dan yang dibuat manual. disesuaikan dengan keuangan juga”.⁷⁴

⁷³ Rasmi, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁷⁴ Muhammad Jusman. Konsumen/Pembeli Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

Berdasarkan wawancara pak Muhammad Jusman selaku konsumen membuktikan bahwa penetapan harga batu bata dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan.

Pendapat selanjutnya dari Ibu I Narsan selaku pemilik usaha batu bata yang mengatakan

“Saya jual batu bata sesuai dengan biaya yang dikeluarkan selama dibuat itu batu bata sama gajinya pekerja juga harus dihitung nanti setelah itu bisa ditentukan keuntungan berapa dari batu bata yang dijual”.⁷⁵

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa penetapan harga yang dilakukan memperhatikan biaya yang dikeluarkan selama pembuatan batu bata baik itu biaya bahan baku dan gaji karyawan/pekerja. Pendapat lainnya datang dari Ibu I Base selaku pekerja batu bata yang menjelaskan

“Sebetulnya tidak terlalu paham itu dek, mungkin dari bahan-bahan yang dipakai itu karena setiap kita beli bahan itu dilaporkan sama Bu Narsan”.⁷⁶

Penjelasan yang dijelaskan oleh bu I Base dapat dipahami bahwa biaya yang dikeluarkan dilaporkan kepada pemilik usaha batu bata yang kemudian akan di akumulasikan sebelum ditetapkan harga seperti yang dikatakan dalam wawancara bu I Narsan selaku pemilik usaha batu bata. Pendapat selanjutnya Bapak Sukardi selaku pemilik usaha batu bata menjelaskan bahwa

“Harga itu biasanya dek dari bahan-bahan yang digunakan seperti tanah liat, abu sekam, pasir, sekam padi sama air. Jadi, kita lihat

⁷⁵ I Narsan, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁷⁶ I Base, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

semua harga atau biaya yang dikeluarkan baru kita tentukan keuntungan nanti setelah itu baru kita tetapkan harganya”.⁷⁷

Berdasarkan hasil wawancara tersebut penetapan harga batu bata memperhatikan biaya bahan-bahan yang dikeluarkan dalam pembuatan batu bata sebelum menentukan keuntungan yang dipatok.

Penjelasan lebih lanjut dari Bu Asriyanti selaku pemiki usaha batu bata mengatakan

“Harga batu bata ku juga dek ditentukan dengan jaraknya lokasi batu bata diantarkan, semakin jauh jaraknya diantarkan batu bata semakin tinggi juga harga batu batunya.”⁷⁸

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa tidak hanya biaya bahan selama proses pembuatan batu bata yang diperhatikan akan tetapi terdapat biaya yang dikeluarkan sesuai jarak diantarnya batu bata tersebut. Penjelasan serupa dijelaskan oleh Salasia selaku pekerja/karyawan usaha batu bata yang dalam wawancaranya menjelaskan

“Harganya batu bata disini dek tergantung yang beli mau batu bata yang dibuat pakai mesin atau manual karena harganya itu beda. Pakai mesin itu lebih murah karena hasilnya tipis. Kemudian harga batu bata juga disini itu tergantung jarak di antarnya batu batu, semakin jauh jaraknya di antar naik juga harga batu batanya”.⁷⁹

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dipahami bahwa penetapan harga batu bata tidak hanya memperhatikan biaya bahan sesuai kualitas tetapi memperhatikan jarak tempuh diantarnya batu bata semakin jarak batu bata akan diantarkan maka biayanya juga semakin tinggi.

⁷⁷ Sukardi, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁷⁸ Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁷⁹ Salasia, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

Pendapat lainnya yakni Muhammad Jusman selaku konsumen/pembeli batu bata yang dalam wawancaranya mengatakan “Saya sudah sering beli batu bata disini jadi harganya itu saya sudah lumayan tahu, jadi harga batu bata disini biasa naik tergantung jarak di antaranya batu bata. Biasa saya pesannya langsung banyak supaya satu kali antar.”⁸⁰

Hasil wawancara tersebut selaras dengan pernyataan bu Asriyanti dan bu Salasia, dapat dipahami bahwa penetapan harga batu bata tidak hanya memperhatikan biaya bahan tetapi biaya pengantaran batu bata sesuai jarak batu bata diantarkan. Sehingga, Mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan.

b. Harga Pasar atau harga pemilik usaha batu bata lainnya

Penetapan harga juga memperhatikan harga jual dari pemilik batu bata lainnya. Hal ini dijelaskan oleh Ibu I Narsan selaku pemilik batu bata dalam wawancaranya mengatakan

“Harga batu bata penjual lain yang saya tahu itu beda tergantung orangnya dan saya perhatikan juga selama pengeluaran tertutupi”.⁸¹

Hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa mekanisme penetapan harga batu bata yang dilakukan di Desa Makkawaru tidak hanya biaya-biaya yang dikeluarkan tetapi mempertimbangkan harga jual batu bata yang terjadi di masyarakat. Penjelasan selanjutnya dijelaskan oleh Pak Sukardi selaku pemilik usaha batu bata. Beliau mengatakan

⁸⁰ Muhammad Jusman. Konsumen/Pembeli Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁸¹ I Narsan, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

“Harga setiap penjual beda dek tapi kadang sama karena pasti kalau terlalu tinggi tidak laku batu bata yang dijual jadi biasanya pembeli itu bertanya-tanya harga dan bandingkan jadi kita tahu”.⁸²

Penjelasan dari pak Sukardi dipahami bahwa penetapan harga batu bata juga ditentukan dengan memperhatikan harga pasar atau harga batu bata penjualan lainnya agar harga yang ditentukan tidak terlalu tinggi sehingga dapat menyebabkan tidak lakunya batu bata yang dimiliki. Pendapat lainnya dari Bu Asriyanti selaku pemilik usaha batu bata dalam wawancaranya mengatakan

“Kami juga pertimbangkan harga dari penjual lainnya dek makanya kami bedakan harga sesuai dengan kualitas batu bata. Jadi tidak mengganggu harga pasar karena ada kualitas yang ditawarkan”.⁸³

Hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa dalam mekanisme penetapan harga batu bata juga memperhatikan harga yang beredar atau harga batu bata penjual lainnya sehingga bu Asriyanti memberikan tawaran kualitas agar tidak merusak harga pasar.

Berdasarkan data wawancara yang dijelaskan oleh bu I Narsan, Pak Sukardi dan Bu Asriyanti selaku pemilik usaha batu bata, secara garis besar dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga batu bata mempertimbangkan harga pasar atau harga pesaing.

Penjelasan lainnya datang dari Bu Rasmi selaku pekerja batu bata dalam wawancaranya mengatakan

⁸² Sukardi, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁸³ Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

“Penjual lainnya biasa naik turun juga harganya dek jadi kita juga harus perhatikan dan jelaskan sama pemilik untuk pertimbangan harga”.⁸⁴

Wawancara bersama bu Rasmi membuktikan/mendukung penjelasan dari bu I Narsan, Pak Sukardi dan Bu Asriyanti selaku pemilik usaha batu bata bahwa penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan harga pasar atau harga dari penjual batu bata lainnya.

c. Jumlah pembelian batu bata

Aspek lain yang menjadi aspek mekanisme yang dilakukan di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang yakni jumlah pembelian batu bata. Hal ini berdasarkan wawancara bersama Bu Asriyanti selaku pemilik usaha yang mengatakan

“Harga batu bata yang saya jual itu tidak menentu dek kadang naik turun harganya, biasanya sering terjadi pembangunan jadi harga naik karena pembeli banyak.”⁸⁵

Selaras dengan pendapat tersebut Bu Salasia selaku pekerja menjelaskan dalam wawawaranya mengatakan

“Harga itu naik dek karena banyak yang beli, biasanya disini ada yang bangun sarang walet atau perumahan. Jadi, harga batu bata naik itu”.⁸⁶

Pendapat lainnya dari Ibu I Narsan selaku pemilik usaha batu bata yang mengatakan

“Naik turun harga batu bata tergantung kondisi karena kadang itu banyak pembeli biasanya naik harga.”⁸⁷

⁸⁴ Rasmi, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁸⁵ Asriyanti, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁸⁶ Salasia, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 19 Desember 2023

⁸⁷ I Narsan, Pekerja/ Karyawan Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

Wawancara berikutnya bersama Pak Sukardi pemilik usaha batu bata yang mengatakan

“Tidak menentu dek karena harga kadang banyak pembeli kadang kurang. Jadi, sesuai banyaknya orang yang beli”.⁸⁸

Berdasarkan data wawancara yang dijelaskan oleh bu Asriyanti, bu I Narsan dan Pak Sukardi selaku pemilik batu bata secara garis besar dapat di simpulkan bahwa mekanisme penetapan harga batu bata mempertimbangkan jumlah pembelian yang terjadi secara drastis. wawancara tersebut didukung oleh penjelasan dari bu Salasia selaku pekerja batu bata.

Hasil wawancara yang menjelaskan bahwa jumlah pembelian yang meningkat dapat dipahami diikuti dengan peningkatan penduduk atau pembangunan secara drastis sehingga permintaan barang dan harga barang

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang

Berdasarkan hasil wawancara diatas menjelaskan bahwa mekanisme penetapan harga batu yang dilakukan di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang selaras dengan penjelasan menurut Fandy Tjiptono antara lain ;

a. Penetapan Harga Berbasis Biaya

Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biayabiaya langsung, biaya *overhead*, dan laba.⁸⁹ Dapat dipahami bahwa penetapan

⁸⁸ Sukardi, Pemilik Usaha Batu Bata Desa Makkawaru Kab.Pinrang, Wawancara di Desa Makkawaru Kab.Pinrang Tanggal 21 Desember 2023

⁸⁹ Satriadi, et al. Manajemen Pemasaran, Cet I (Yogyakarta:Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI,2021), h. 113

harga ditentukan dengan pertimbangan biaya-biaya yang dikeluarkan. Penjelasan ini kemudian sesuai dengan data hasil wawancara yang dilakukan pemilik usaha bata batu jelas memperhatikan biaya pengeluaran yang dilakukan selama pembuatan batu bata sebelum menetapkan harga jual batu bata

b. Penetapan Harga Berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.⁹⁰ Penetapan harga ini mempertimbangkan harga dari pesaing atau harga pasar. Selaras dengan penjelasan ini penetapan harga yang dilakukan di Desa Makkawaru berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pemilik usaha bata batu juga cenderung memperhatikan harga jual yang ditetapkan oleh pesaing atau penjual lainnya.

Penetapan harga dikarenakan jumlah pembeli meningkat secara drastis selaras dengan teori penawaran. Penawaran adalah sejumlah barang yang ditawarkan pada tingkat harga tertentu dan pada waktu tertentu. Penawaran bersangkutan paut dengan penyediaan dan penjualan.⁹¹ Jadi penawaran adalah jumlah barang dan jasa yang tersedia untuk dijual pada berbagai tingkat harga dan situasi. Adanya situasi atau faktor yang menyebabkan pembelian meningkat sedangkan kesediaan barang sedikit sehingga mengakibatkan harga barang naik. Hal ini selaras dengan data hasil wawancara yang menjelaskan bahwa jumlah pembelian yang drastis dalam waktu atau kondisi

⁹⁰ Satriadi, et al. Manajemen Pemasaran, Cet I (Yogyakarta: Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI, 2021), h. 114

⁹¹ Lincolin Arsyad, Ekonomi Manajerial, Yogyakarta, BPPEYogyakarta, 2014, hlm. 135

tertentu mengakibatkan harga batu bata naik. Penjelasan ini juga selaras menurut Ibnu Taimiyah bahwa di dalam sebuah pasar bebas (sehat), harga dipengaruhi dan dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*). Suatu barang akan turun harganya bila terjadi keterlimpahan dalam produksi atau adanya penurunan impor atas barang-barang yang dibutuhkan. Dan sebaiknya ia mengungkapkan bahwa suatu harga bisa naik karena adanya “penurunan jumlah barang yang tersedia” atau adanya “peningkatan jumlah penduduk” mengindikasikan terjadinya peningkatan permintaan.⁹²

Penjelasan tersebut memberikan gambaran bahwa mekanisme penetapan batu bata yang dilakukan di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang dengan dengan metode tersebut. Meski demikian, masih perlu memaksimalkannya dengan adanya kegiatan-kegiatan yang dilakukan bagi pemerintah setempat agar pemilik batu bata mampu memberikan harga yang lebih baik melalui seminar atau kegiatan-kegiatan kewirausahaan sehingga dalam penetapan harga batu bata menguntungkan baik penjual maupun pembeli.

Penelitian yang dilakukan tentu didukung oleh penelitian-penelitian yang terdahulu dengan adanya perbedaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Afifudin Institut Agama Islam Negeri Jember Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dengan judul “Strategi Penetapan Harga Jual Batu Bata Di Desa Patempuran Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember” Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di lapangan mengenai strategi penetapan harga jual batu bata di Desa

⁹²Ibnu Tamiyah, *Al-Hisbah fil Islam*, Kairo, Mesir, tt, h. 76

Patempuran Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember serta mengacu pada fokus masalah, maka disimpulkan sebagai berikut: 1. Strategi Penetapan Harga Jual Batu Bata di Desa Patempuran Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember. Berdasarkan teori tentang strategi penetapan harga, maka hasil yang diperoleh dari penelitian ini bahwa strategi yang digunakan dalam menetapkan harga jual batu bata ialah menggunakan strategi penetapan harga berdasarkan pesaing dan biaya. 2. Faktor Yang Menjadi Pertimbangan Pengrajin Batu Bata Dalam Menetapkan Harga Jual Batu Bata. Berdasarkan teori tentang faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga, maka hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor biaya, faktor harga pesaing, dan faktor cuaca ialah faktor yang menjadi pertimbangan pengrajin batu bata dalam menetapkan harga jualnya.⁹³

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Afifudin menjelaskan bahwa ada faktor yang dipertimbangkan dalam penetapan harga batu yakni faktor biaya, faktor harga pesaing, dan faktor cuaca. Hal ini serupa dengan hasil penelitian penulis yang mempertimbangkan biaya, harga pesaing sedangkan yang membedakan yakni adanya jumlah pembelian dan analisis penetapan harga dalam tinjauan ekonomi Islam.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Yolandari Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur

⁹³ Ahmad Afifudin. Strategi Penetapan Harga Jual Batu Bata Di Desa Patempuran Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember, 2019

Selatan Kabupaten Kaur”. 1. Cara penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur secara keseluruhan dengan melihat kondisi dan situasi yang sedang dialami oleh pembuat batu bata. Apabila pembuat batu bata sedang mengalami desakan untuk kebutuhan ekonominya maka pembuat batu bata bisa saja menjual batu batanya dengan harga yang lebih rendah supaya batu batanya cepat terjual dan mendapatkan uang secepatnya untuk mencukupi kebutuhan ekonominya. Dan cara penetapan harga penjualan batu bata di desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur dengan melihat juga tingkat permintaan, jika tingkat permintaan batu bata sedang meningkat pembuat batu bata menjual dan menawarkan batu batanya dengan harga yang lebih tinggi dengan alasan supaya mendapatkan keuntungan yang lebih dan bisa menutupi kerugian penjualan sebelumnya dan pada saat permintaan batu bata sedang menurun.

2). Tinjauan ekonomi Islam terhadap cara penetapan harga penjualan batu bata yang ada di desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur sudah sesuai dengan syariat Islam terdapat di dalam kaidah fiqh *Al-masyaqqoh tajlibut taysir* dan firman Allah SWT surat Asy Syarh :5-6 yang menyebutkan “Sesungguhnya kesulitan itu mendatangkan kemudahan” hal ini sama saja dengan praktik penjualan batu bata di desa Sinar Pagi bahwa pembuat batu bata menjual batu batanya dengan harga penjualan yang lebih rendah jika sedang mengalami keadaan yang kesulitan ekonomi supaya adanya kemudahan dan untuk mencukupi kebutuhan perekonomiannya. Oleh sebab itu maka praktik semacam ini dibolehkan dan sudah sesuai dengan

prinsip syariat Islam.⁹⁴

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Yondari menjelaskan bahwa penetapan harga batu bata sesuai dengan kondisi ekonomi pemilik batu bata dan secara tinjauan ekonomi Islam menurut hasil penelitian Yolandari telah sesuai dengan merujuk pada kaidah fiqh *Al-masyaqqoh tajlibut taysir*. Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan penulis menjelaskan bahwa penetapan harga batu bata ditetapkan dengan pengeluaran yang dilakukan, harga pasar atau harga penjual batu bata lainnya dan jumlah pembelian batu bata dan dalam tinjauan ekonomi Islam selaras dengan metode penetapan dalam Islam menurut Muhammad yakni *Mark-up Pricing* dimana dalam perspektif ekonomi Islam dimaksudkan kedalam konsep harga yang adil menurut Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) bahwa harga harus mencerminkan manfaat yang dibayarkan. Selanjutnya, mempertimbangkan harga pasar atau harga penjualan lainnya sejalan dengan metode penetapan dalam Islam menurut Muhammad yakni *Perceived-Value Pricing* dalam perspektif Ekonomi Islam sesuai menurut ulama fiqh bahwa harga pasar yang berlaku normal di tengah-tengah masyarakat yakni harga yang terjadi atau berlaku antar pedagang. dan yang terakhir mempertimbangkan jumlah pembelian atau permintaan sejalan dalam perspektif ekonomi Islam menurut Ibnu Taimiyah bahwa harga dipengaruhi dan dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*). Meski adanya perbedaan temuan pada hasil penelitian yang

⁹⁴ Yolandari. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu, 2019

dilakukan harus tetap dilakukan adanya perkembangan. Penulis memandang perlunya tindakan seperti dilakukanya seminar terkait bidang tersebut agar masyarakat mampu mempertimbangkan setiap aspek dalam penetapan batu bata.

Penelitian selanjutnya yakni penelitian yang dilakukan oleh Andri Mitaka Program Studi Ekonomi Syariah Tahun 2020 dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Kopi di Bener Meriah Dalam Perspektif Akad Jual Beli (Studi Tingkat Harga Dari Petani, Agen dan Pabrikdi Kecamatan Permata)” penelitian mekanisme penetapan harga kopi berawal dari pihak pabrik yang menetapkan harga sesuai dengan kesepakatannya dengan buyer yang ada di Medan Sumatera Utara. Selanjutnya, perbedaan harga terjadi akibat tidak adanya peran pemerintah dalam menetapkan harga sehingga terjadi perbedaan harga antara agen satu dengan agen lain terhadap harga yang di tetapkan oleh pabrik, selain itu petani terlibat transaksi hutang piutang dengan agen. Tinjauan mu’amalah menurut Ahmad Azhar Basyir yang mengatakan bahwa baik barang maupun nilai atau harga barang baru dapat dikuasai secara hukum tergantung pada objek yang diperjualbelikan. Diistilahkan dalam penelitian ini adalah kopi. Jika kopi yang memiliki kualitas yang bagus, maka sudah pasti akan ditetapkan harga yang sesuai.⁹⁵

Penelitian yang dilakukan oleh Andri Mitaka dan penulis secara objek berbeda akan tetapi fokus penelitiannya sama yakni mekanime penetapan harga. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Andri Mitaka menjelaskan

⁹⁵ Andri Mitaka Mekanisme Penetapan Harga Kopi di Bener Meriah Dalam Perspektif Akad Jual Beli (Studi Tingkat Harga Dari Petani, Agen dan Pabrikdi Kecamatan Permata). Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020

mekanisme penetapan harga dilakukan dengan kesepakatan yang dilakukan antara pembeli dan penjual sedangkan dalam mekanisme penetapan dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis dilakukan dengan adanya pertimbangan-pertimbangan. Dalam penelitian Andri Mitaka juga menyinggung pemerintah didalamnya, meski dalam penetapan harga pada beberapa produk barang pemerintah tidak langsung menetapkan akan tetapi pemerintah juga berperan dalam mencerdaskan masyarakat dalam pertimbangan pertimbangan penetapan harga

2. Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Syariah

a. Biaya yang dikeluarkan

Berdasarkan hasil penelitian dengan adanya wawancara dengan beberapa pihak menjelaskan bahwasanya mekanisme penetapan harga yang dilakukan di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang didasari dengan pengeluaran yang dilakukan, kualitas produk dan perimbangan harga pasar atau pesaing. Sehingga, mekanisme penetapan harga tersebut selaras dengan metode penetapan dalam Islam yang dijelaskan oleh Muhammad yakni *Mark-up Pricing* berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pemilik usaha bata batu jelas memperhatikan biaya pengeluaran yang dilakukan selama pembuatan batu bata sebelum menetapkan harga jual batu bata. Dalam perspektif ekonomi Islam, penetapan harga harus mengikuti nilai-nilai dalam ekonomi Islam yakni harga yang adil. Konsep harga yang adil adalah nilai harga di mana orang-orang menjual barangnya dapat diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan

barang yang dijual itu ataupun barang-barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu tertentu.⁹⁶

Dalam al-Quran disebutkan bahwa konsep keadilan dalam aspek manusia disebutkan dalam surah An-Nahl ayat 90. Sebab konsep keadilan ini dapat diwujudkan dalam Sebab konsep keadilan ini dapat diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya dalam menetapkan harga.

Firman Allah dalam Qs-An-Nahl: 90.

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾

Terjemahnya;

Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) Berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.⁹⁷

Harga yang adil dapat dipahami tidak merugikan kedua pihak baik bagi penjual maupun pembeli. Harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah yakni harga yang setara. Konsep harga yang setara menurut Ibnu Taimiyah harus mempertimbangkan nilai subjektif dari pembeli dan nilai objektif dari penjual. Ibnu Taimiyah dalam menetapkan harga yang setara menganjurkan adanya pertimbangan apabila barang tersebut tidak ada disuatu tempat. Nilai subjektif penjual artinya bagaimana harga yang ditetapkan oleh penjual dipengaruhi oleh faktor-faktor internal untuk

⁹⁶ Basse Faradibah, *Analisis Faktor AL-Saman AL-Adl Terhadap Keputusan Pembeli Sembako Pasarp Kariango Kabupaten Pinrang* (Jurnal Ekonomi syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam) Vol : 3 No. 2, 9, 2023.

⁹⁷ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Jakarta: Maghrifah Pustaka, 2006), h.79

menetapkan harga. Sedangkan pembeli dalam membeli barang atau jasa juga melalui beberapa pertimbangan, pertimbangan itulah yang dimaksud nilai objektif pembeli.⁹⁸

Menetapkan harga dengan mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan selaras dengan konsep harga yang setara menurut Ibnu Taimiyah sebagai nilai subjek penjual dalam mempertimbangkan segala faktor dalam menentukan harga.

b. Harga Pasar atau harga pemilik usaha batu bata lainnya

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan menjelaskan bahwa mekanisme penetapan harga di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang mempertimbangkan harga pasar atau harga pesaing atau dalam metode penetapan Islam *Perceived-Value Pricing* telah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam menurut Ulama fiqh mengartikan harga (*As-samn*) adalah harga pasar yang berlaku normal di tengah-tengah masyarakat pada saat ini. Dan harga suatu barang itu dibagi menjadi dua yaitu: Harga yang terjadi atau berlaku antar pedagang dan Harga yang berlaku antara pedagang dan konsumen yaitu harga yang di jual di pasaran. Mekanisme pembentukan harga yang hasil dari permintaan dan penawaran ini sudah ada sejak awal, bahkan Nabi pun sadar bahwa harga suatu barang itu terbentuk dari mekanisme permintaan dan penawaran, Jika seorang pembeli harus membayar pada tingkat harga yang berlebihan, ia memiliki hak untuk memperbaiki transaksinya. Seseorang tahu, bahwa diskriminasi dengan cara seperti itu bisa dihukum dan dikucilkan haknya

⁹⁸ Ibnu Taimiyah, "Alhisbah Fi Al Islam", (Kairo: Dar al-Sa'ab 1976), h. 42

memasuki pasar.⁹⁹ Ibnu taimiyah menjelaskan bahwa kesetaraan harga adalah harga yang terbentuk akibat kekuatan pasar yang menggambarkan atas kekuatan permintaan dan penawaran. Beliau menggambarkan bahwa: Jika penduduk menjual barang secara normal (*al wajh al ma''ruf*) tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil kemudian harga tersebut meningkat karena pengaruh kelangkaan barang (yakni kelangkaan *supply*) atau dikarenakan jumlah penduduk (yakni peningkatan *demand*), kenaikan harga-harga tersebut merupakan kehendak Allah SWT. Dalam kasus ini, memaksa penjual untuk menjual barang-barang mereka pada harga tertentu adalah pemaksaan yang salah (*ikrah bi ghairi haq*).¹⁰⁰ Berdasarkan penjelasan tersebut harga yang berlaku ditentukan dengan harga yang terjadi di tengah masyarakat.

c. Jumlah pembelian batu bata

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan menjelaskan bahwa mekanisme penetapan harga di Desa Makkawaru, Kabupaten Pinrang mempertimbangkan jumlah pembelian yang meningkat secara drastis. Hal ini sejalan dengan perspektif ekonomi Islam menurut Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa di dalam sebuah pasar bebas (sehat), harga dipengaruhi dan dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*). Suatu barang akan turun harganya bila terjadi keterlimpahan dalam produksi atau adanya penurunan impor atas barang-barang yang dibutuhkan. Dan sebaiknya ia mengungkapkan

⁹⁹Nejatullah Shiddiqi, *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam* (Jakarta:Bumi Aksara, 1996) h, 40.

¹⁰⁰ Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), 2.

bahwa suatu harga bisa naik karena adanya “penurunan jumlah barang yang tersedia” atau adanya “peningkatan jumlah penduduk” mengindikasikan terjadinya peningkatan permintaan.¹⁰¹ Berdasarkan penjelasan tersebut telah selaras dengan penetapan harga batu bata yang dilakukan Desa Makkawaru yakni memperhatikan jumlah pembelian yang terjadi.

Berdasarkan penjelasan-penjelasan tersebut memberikan gambaran bahwa mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru telah sesuai dengan mekanisme penetapan harga dalam ekonomi Islam.

¹⁰¹Ibnu Tamiyah, *Al-Hisbah fil Islam*, Kairo, Mesir, tt, h. 76

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

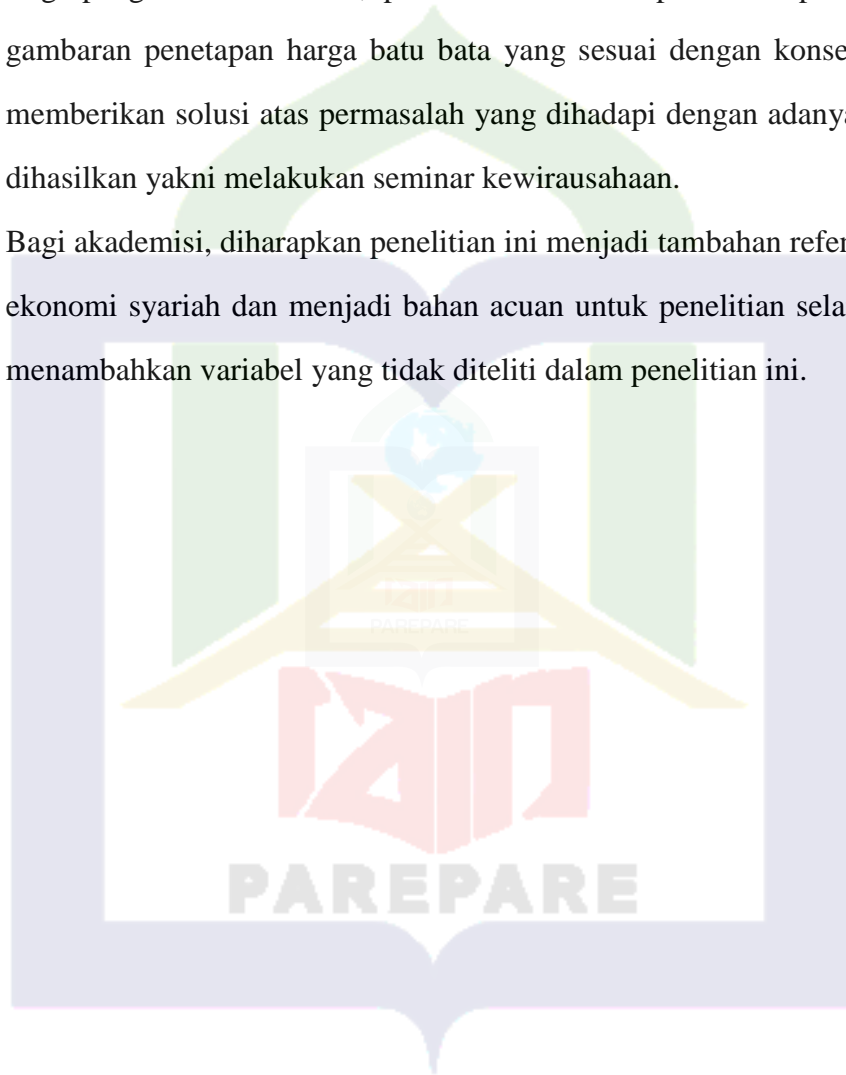
Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian diatas dapat ditarik simpulan bahwa

1. Mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang dengan mempertimbangkan pengeluaran yang dilakukan, harga pasar atau harga penjual batu bata lainnya dan jumlah pembelian batu bata. Hal ini sejalan dengan metode penetapan Fandy Tjiptono yakni penetapan harga berbasis biaya dan penetapan harga berbasis persaingan. penetapan berbasis persaingan. Selanjutnya, jumlah pembelian selaras dengan teori penawaran .
2. Mekanisme penetapan harga batu bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang di tinjau dari perspektif ekonomi Islam telah sesuai. Mekanisme penetapan harga batu bata dengan mempertimbangkan pengeluaran yang dilakukan sejalan dengan metode penetapan dalam Islam menurut Muhammad yakni *Mark-up Pricing* dimana dalam perspektif ekonomi Islam dimaksudkan kedalam konsep harga yang adil menurut Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) bahwa harga harus mencerminkan manfaat yang dibayarkan. Selanjutnya, mempertimbangkan harga pasar atau harga penjualan lainnya sejalan dengan metode penetapan dalam Islam menurut Muhammad yakni *Perceived-Value Pricing* dalam perspektif Ekonomi Islam sesuai menurut ulama fiqh bahwa harga pasar yang berlaku normal di tengah-tengah masyarakat yakni harga yang terjadi atau berlaku antar pedagang. dan yang terakhir mempertimbangkan jumlah pembelian atau permintaan sejalan dalam perspektif ekonomi Islam menurut Ibnu Taimiyah

bahwa harga dipengaruhi dan dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*).

B. Saran

1. Bagi pengusaha batu bata, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran penetapan harga batu bata yang sesuai dengan konsep Islam dan memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi dengan adanya saran yang dihasilkan yakni melakukan seminar kewirausahaan.
2. Bagi akademisi, diharapkan penelitian ini menjadi tambahan referensi terkait ekonomi syariah dan menjadi bahan acuan untuk penelitian selanjutnya agar menambahkan variabel yang tidak diteliti dalam penelitian ini.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

Ali, Zainuddin *Metode Penelitian Hukum* Jakarta: Sinar Grafika, 2011

Andiko, Toha. *Ilmu Qawa'id Fiqhiyyah Panduan Praktis Dalam Merespons Problematika Hukum Islam Kontemporer*. Yogyakarta: Teras, 2011

Aziz, Abdul. *Mekanisme Penetapan Harga di Toko Grosir alat Tulis Alisa ditinjau dari Etika Bisnis Islam, Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah onomin syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2021.*

Bagus, Lorens. *Kamus Filsafat*. Jakarta: Gramedia, 1996

Dahlan, Abd. Rahman, *Ushul Fiqh*. Jakarta: Amzah, 2015

Damin, Sudarman *Menjadi Peneliti Kualitatif: Ancangan Metodeologi, Presentasi, dan Publikasi Hasil Penelitian Untuk Mahasiswa dan Peneliti Pemula Bidang Ilmu-Ilmu Sosial, Pendidikan, Humaniora* Bandung: CV Pustaka Setia, 2012

Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2008.

Fauzia, Ika Yunia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah*

Faradibah, Basse. *Analisis Faktor AL-Saman AL-Adl Terhadap Keputusan Pembeli Sembako Pasarp Kariango Kabupaten Pinrang* (Jurnal Ekonomi syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam) Vol : 3 No. 2, 9, 2023.

Febriza, Ratih. *Tinjauan Teori Ekonomi Islam Terhadap Penentuan Harga Jual Batu Bata Ladang Laweh Nagari Rambatan Kabupaten Tanah Datar, Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, UIN Mahmud Yunus Batu Sangkar, Batu Sangkar, 2022*

Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012

Ishak, M. *konsep ekonomi Islam*, Jogjakarta: Pusat Pengkajian Dan Pengembangan Islam Universitas Islam Jogjakarta, 2003

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

<http://ilmumanajmen.wordpress.com/2007/06/15> Penetapan Harga Jual diakses padatangal 20 Nopember 2021.

Karim, Adiwarmam *Ekonomi Mikro Islam*. Jakatra: Penerbit III T Indonesia, 2003.

- Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Al-Baqarah dan Terjemahannya*, Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2006.
- Marzuki, *Metodologi Riset* Yogyakarta: Hanindita Offset, 1983
- Moeloeng, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif* Bandung: Remaja Kerta Karya, 1998
- Moenir, H.A.S, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*, Jakarta: Bumi Aksara, 2001 .
- Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005
- Muhammad, *Bisnis Syariah Perspektif Muallamah dan Manajemen* Yogyakarta:Unit Penerbit dan Percetakan STIM YKPN 2007
- Muin, Rahmah. *Praktek Jual Beli Batu Bata dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus Desa Parappe Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar*, Skripsi, Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Al Asyariah Mandar, 2017
- Mujahidin, Akhmad *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2007.
- Muslihatun, Siti. *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada Fotocopy dan Percetakan Ammey*, Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017
- Prastowo, Andi *Metode Penelitian Kualitatif: dalam Perspektif Rancangan Penelitian "Penelitian Kualitatif merupakan satu kegiatan sistematis untuk menemukan teori dari kancan (lapangan), bukan untuk menguji teori atau hipotesis"* cet. III. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2016.
- Rachmat, Kriyantono *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana, 2006
- Raharjo, Dawam. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta, IIIT. 2002 Cet.Ke 2
- Rifai, Moh. *Konsep Perbankan Syariah* Semarang:CV. Wicaksana.2002
- Rozalinda, *Ekonomi Islam* Jakarta: Rajawali Pres, 2015
- Salam, Muslim. *Metodologi Penelitian Sosial Kualitatif Menggugat Doktrin Kualitatif* Makassar: Masagena Press, 2011
- Satriadi, et al. *Manajemen Pemasaran*, Cet I Yogyakarta:Penerbit Samudra Biru Anggota IKAPI,2021
- Shiddiqi, Nejatullah. *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam* Jakarta:Bumi Aksara, 1996

- Stanton, William J. Prinsip Pemasaran, alih bahasa oleh Yohanes Lamarto, Ed ke-7, Jilid ke-1, Jakarta: Erlangga, 1984
- Subagyo, Joko. *Metodologi Penelitian Daklam Teori Praktek* Jakarta: Rineka Cipta, 2006
- Sugiyono, Metode *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet, XIII; Bandung: Alfabeta, 2011
- Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian* Bandung: Alfabeta, 2006
- Sunggono, Bambang. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rajawali Pres, 2006.
- Syafei, Rachmat Fiqih Muamalah, Bandung: Pustaka Setia, 2000
- Tamiyah, Ibnu *Al-Hisbah fil Islam*, Kairo, Mesir, tt
- Tantri, Francis. *Pengantar Bisnis* Jakarta: Rajawali Pers, 2016 Halim, A. Ridwan, Hukum Dagang dalam Tanya Jawab, Jakarta: Ghalia Indonesia dikutip dari Wikipedia Pada Hari Rabu, Tanggal 24 November 2023, Pukul 15.30 WITA.
- Zubair, Muhammad Kamal, et. al. *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi dan Informasi, Edisi Revisi* Parepare: IAIN Parepare, 2020
- Uswantinnisa, *Implementasi Prinsip Amanah Dalam Pengelolaan Dana Pihak Ketiga Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam studi pada PT. Bank Muamalat Indonesia TBK Cabang Pekanbaru*, Skripsi, Jurusan Ekonomi Islam UIN
- W.J.S, Poerwadarminta. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2003
- Yani, Ahmad. *Hukum tentang Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- Yusuf, Abu. *Kitab Al-Kharaj Beirut: Dar al-Ma'rifah*, 1979



LAMPIRAN

Lampiran 01 SK Penetapan Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
 PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.5515/In.39/FEBI.04/PP.00.9/10/2023 09 Oktober 2023
 Lampiran : -
 Perihal : **Penetapan Pembimbing Skripsi**

Yth: **1. Rusnaena, M.Ag.** (Pembimbing Utama)
2. Umaima, M.E.I. (Pembimbing Pendamping)

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Berdasarkan hasil sidang judul Mahasiswa (i):

Nama : Irwansyah
 NIM. : 19.2400.047
 Prodi. : Ekonomi Syariah

Tanggal **9 September 2023** telah menempuh sidang dan dinyatakan telah diterima dengan judul:

**MEKANISME PENETAPAN HARGA PENJUALAN BATU BATA DI DESA MAKKAWARU
 KABUPATEN PINRANG PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

dan telah disetujui oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai **Pembimbing Skripsi** Mahasiswa (i) dimaksud.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



Dekan,
 Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
 NIP. 197102082001122002

Tembusan:
 1. Ketua LPM IAIN Parepare
 2. Arsip

Lampiran 02 Surat Izin Meneliti dari Kampus



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

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soneang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
 PO Box 909 Parepare 91110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-9/In.39/FEBI.04/PP.00.9/01/2024 02 Januari 2024
 Sifat : Biasa
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
 Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
 di
 KAB. PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: IRWANSYAH
Tempat/Tgl. Lahir	: DOLANGANG, 23 Juli 2001
NIM	: 19.2400.047
Fakultas / Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah (Ekonomi Islam)
Semester	: IX (Sembilan)
Alamat	: DESA DOLANGANG,KEC. MATTIROBULLU, KAB. PINRANG

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

MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA DI DESA MAKKAWARU KABUPATEN PINRANG PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Januari sampai selesai.

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

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.


Dekan,


 Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
 NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

Lampiran 03 Surat Izin Penelitian dari PTSP



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 : 503/0002/PENELITIAN/DPMPPTSP/01/2024

Tentang
SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Menimbang : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 10-01-2024 atas nama IRWANSYAH, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Surat Keterangan 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 3 Tahun 2018 terkait Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
 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 : 0008/R/T.Teknis/DPMPPTSP/01/2024, Tanggal : 12-01-2024
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0009/BAP/PENELITIAN/DPMPPTSP/01/2024, Tanggal : 15-01-2024

M E M U T U S K A N

Menetapkan :
 KESATU : Memberikan Surat Keterangan Penelitian kepada :

1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO. 8 SOREANG
3. Nama Peneliti : IRWANSYAH
4. Judul Penelitian : MEKANISME PENETAPAN HARGA BATU BATA DI DESA MAKKAWARU KABUPATEN PINRANG (PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH)
5. Jangka waktu Penelitian : 1 Bulan
6. Sasaran/target Penelitian : PENGUSAHA BATU BATA YANG ADA DI DESA MAKKAWARU
7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Mattiro Bulu

KEDUA : Surat Keterangan Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 12-07-2024.


KETIGA : Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Surat Keterangan 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 15 Januari 2024

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

Biaya : Rp 0,-



Lampiran 04 Surat Keterangan Selesai Meneliti



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN MATTIRO BULU
DESA MAKKAWARU
 Jln. Poros Pinrang – Pare KM. 14 Dolangang **PINRANG 91271**

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN
 Nomor : 08/MKR/1/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: ROSMAINI
Jabatan	: SEKRETARIS DESA MAKKAWARU

Menrangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama	: Irwansyah
Tempat/Tgl.Lahir	: Dolangang, 23-07-2001
NIM	: 192400047
Fakultas/Program studi	: Febi/ Ekonomi Syariah
Nama Lembaga	: Institut Agama Islam Negeri Parepare
Alamat Lembaga	: Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang

Benar telah melaksanakan penelitian dengan Judul **“Mekanisme Penetapan Harga Batu- Bata di Desa Makkawaru Kecamatan Mattiro Bulu Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)”** yang dilaksanakan di Desa Makkawaru, Kecamatan Mattiro Bulu, Kabupaten Pinrang, mulai tanggal 19 Desember 2023 sampai dengan 15 Januari 2024.

Demikian surat keterangan ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Dolangang, 15 Januari 2024
 a.n Kepala Desa Makkawaru
SEKRETARIS



Lampiran 05 Surat Keterangan Wawancara

SURAT KETERANGAN WAWANCARA


Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : I Base
 Status Informan : Pekerja Usaha Batu Bata

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Irwansyah yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 21 Desember 2023


I Base

SURAT KETERANGAN WAWANCARA


Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rasmi
 Status Informan : Pekerja Batu Bata

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Irwansyah yang sedang melakukan penelitian yang berjudul **“Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)”**

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 19 Desember 2023


Rasmi

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Jusman
 Status Informan : Konsumen/Pembeli Batu Bata

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Irwansyah yang sedang melakukan penelitian yang berjudul "Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 19 Desember 2023



Muhammad Jusman

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Salasia
 Status Informan : Pekerja Usaha Batu Bata

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Irwansyah yang sedang melakukan penelitian yang berjudul "Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 19 Desember 2023



Salasia

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : I Narsan
 Status Informan : Pemilik Usaha Batu Bata

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Irwansyah yang sedang melakukan penelitian yang berjudul "**Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)**"

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 21 Desember 2023



I Narsan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Asriyanti
 Status Informan : Pemilik Usaha Batu Bata

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Irwansyah yang sedang melakukan penelitian yang berjudul "**Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)**"

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 19 Desember 2023



Asriyanti

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sukardi

Status Informan : Pemilik Usaha Batu Bata

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Irwansyah yang sedang melakukan penelitian yang berjudul “Mekanisme Penetapan Harga Batu Bata Di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (Perspektif Ekonomi Syariah)”

Demikian surat keterangan wawancara ini untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 21 Desember 2023


Sukardi


PAREPARE

Lampiran 06 Dokumentasi



Dokumentasi Wawancara Bersama Ibu Asriyanti Pemilik Usaha Batu Bata Desa
Makkawaru Kabupaten Pinrang



Dokumentasi Wawancara Bersama Konsumen/Pembeli Batu Bata Desa Makkawaru
Kabupaten Pinrang



Dokumentasi Wawancara Bersama Rasmi Pekerja/Karyawan Usaha Batu Bata Desa
Makkawaru Kabupaten Pinrang



Dokumentasi Wawancara Bersama Salasia Pekerja/Karyawan Usaha Batu Bata Desa
Makkawaru Kabupaten Pinrang



Dokumentasi Wawancara Bersama Ibu I Narsan Pemilik Usaha Batu Bata Desa
Makkawaru Kabupaten Pinrang



Dokumentasi Wawancara Bersama I Base Pekerja/Karyawan Usaha Batu Bata Desa
Makkawaru Kabupaten Pinrang



Dokumentasi Wawancara Bersama Bapak Sukardi Pemilik Usaha Batu Bata Desa
Makkawaru Kabupaten Pinrang

IAIN
PAREPARE

BIODATA PENULIS



Irwansyah, lahir di Dolangang 23 Juni 2001. Anak ketiga dari tiga bersaudara, Anak dari pasangan Rasis dan Haspi Mustari. Penulis bertempat tinggal di Jl. Dolangang, Kecamatan Mattirobulu, Kabupaten Pinrang. Adapun riwayat pendidikan penulis yaitu memulai pendidikan di SD Inpers 1 Wagon Fak-Fak, Setelah pendidikan di Sekolah Dasar, penulis melanjutkan pendidikannya di SMP Negerit 1 Mattirobulu. Setelah lulus, penulis melanjutkan pendidikannya di SMK Negeri 3 Pinrang. Kemudian, penulis kembali melanjutkan jenjang pendidikan ke perguruan tinggi di IAIN Parepare dengan mengambil program studi Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penulis menyelesaikan skripsi berjudul: *Mekanisme Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Makkawaru Kabupaten Pinrang (perspektif Ekonomi Syariah)*