SISTEM PENETAPAN HARGA KULIT MANIS PERBIDANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus: Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Jurusan Ekonomi Islam

Oleh

HENI SUKMA NINGRUM
NIM 3213.214

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)BUKITTINGGI

2017 M/ 1438 H

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama/NIM	: Heni Sukma Ningrum/3213.214
Tempat Tanggal Lahir	: Rantauprapat, 23 Mei 1995
Fakultas/Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi	: Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus : Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

Menyatakan dengan ini sesungguhnya karya ilmiah (skripsi/tugas akhir) dengan judul di atas adalah **benar** asli karya penulis. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis di copot sampai batas waktu yang ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini di buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Juli 2017

Penulis,



Heni Sukma Ningrum

NIM. 3213.214

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang berjudul **"Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus : Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)"** yang disusun oleh **Heni Sukma Ningrum, NIM 3213.214** telah di uji dalam sidang *Munaqasah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi, pada hari Sabtu tanggal 09 September 2017 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Program Strata satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam.

Bukittinggi, 13 September 2017

Ketua

Gusril Basir, SH, M.Hum
NIP. 19660817 199403 1005

Tim Penguji

Dra. Rusyaida D, M.Ag
NIP. 196906091997032001

Hj. Zulhelmi, SE, MM
NIP. 19640422014112001

Gusril Basir, SH, M.Hum
NIP. 19660817 199403 1005

Yefri Joni, MA
NIP. 19760206 200312 1004

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Hardandi, SE, M.Si
NIP. 19621110 1999031001

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **"Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus : Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)"**, yang ditulis oleh **Heni Sukma Ningrum, NIM : 3213.214** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan disetujui untuk diajukan ke Sidang *Munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, September 2017

Pembimbing I	Pembimbing II
Gusril Basir, SH, M.Hum	**Yefri Joni, MA**
NIP. 19660817 199403 1005	**NIP. 19760206 200312 1004**

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirobbill'amin. Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Kemudian shalawat beriringan salam, penulis ucapkan buat junjungan umat sedunia yakni Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita kepada alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti yang kita rasakan pada saat ini.

Tujuan dari penulisan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana (S-1) Ekonomi Islam dalam Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Ada pun judul skripsi ini adalah" Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus : Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)''.

Terima kasih sebesar-besarnya, khusus penulis sampaikan untuk Ayahanda tercinta **Suparno** dan Ibunda tersayang **Wariyem** karena berkat doa beliau pagi dan petang membuat penulis tidak pernah patah semangat untuk melaksanakan berbagai aktivitas terutama skripsi ini, semoga Allah SWT melindungi dan memberkati beliau.

Penulis skripsi ini tidak akan terlaksana dengan baik tanpa adanya dukungan serta bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu, izinkan penulis

mengucapkan rasa syukur kepada orang-orang yang telah berjasa dalam penyelesaian skripsi ini diantaranya :

Selanjutnya penulis juga mengucapkan terima kasih yang tak terhingga juga kepada :

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum,** selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Bapak **H. Harfandi, SE, M.Si,** selaku DEKAN Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) serta Bapak **Yefri Joni, MA** selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Islam.
2. Bapak **Gusril Basir, SH, M.Hum** selaku pembimbing I dan Bapak **Yefri Joni, MA** selaku Pembimbing II yang telah memberikan masukan serta meluangkan waktu untuk membimbing dan memberikan pengarahan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu **Era Sonita, SE, M.Si** selaku penasehat akademik yang telah memberikan nasehatnya demi kelancaran proses belajar penulis.
4. Bapak/Ibu dosen yang telah memberikan ilmunya sehingga penulis bisa melanjutkan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.
5. Bapak/Ibu pegawai perpustakan yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skrips ini.
6. Rasa hormat, sembah sujud penulis ucapkan kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah mendidik dan membesarkan dengan penuh kasih sayang dan cinta yang tulus dan selalu memberikan dorongan kepada penulis baik secara materi maupun spiritual.

7. Abang dan adik-adik tercinta yang telah memberikan doa kepada penulis hingga saat ini.
8. Seluruh masyarakat di Malalak Barat yang telah meluangkan waktu dan membantu kelancaran penelitian.
9. Kepada teman-teman EI NR angkatan 2013, yang selama ini telah banyak memberikan semangat bagi penulis. Semoga dapat meraih cita-citanya sehingga dapat mewujudkan impian untuk membahagiakan orang tua.

Selanjutnya kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Doa dan harapan penulis kepada semua pihak yang memberikan bantuan, semoga Allah SWT membalas serta melimpahkan rahmat dan karunia-nya. Amiin.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati, penulis sajikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan harapan bisa bermanfaat bagi kita semua.

Bukittinggi, September 2017

Penulis

Heni Sukma Ningrum
NIM 3213.214

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus : Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)",** yang ditulis oleh **Heni Sukma Ningrum, NIM : 3213.214**Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi.

Penulisan skripsi ini dilatarbelakangi oleh kebiasaan masyarakat Malalak Barat melakukan jual beli kulit manis dengan dua cara, yaitu dengan cara perbidang dan perkilo. Dalam penetapan harga perbidang hanya dilakukan dengan penaksiran antara toke dan petani saja, tanpa menghitung atau menimbang secara pasti kulit manis tersebut. Sedangkan dengan cara perkilo, dilihat dari segi kualitas kulit manisnya. Dalam praktek Ekonomi Islam, untuk melakukan jual beli tidak diperbolehkan adanya unsur *gharar* (ketidakjelasan), *maysir* (perjudian), *tadlis* (penipuan), dan *tallaqi ru'ban*serta merugikan salah satu pihak.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*fieldresearch*) dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan manganalisa tentang kegiatan jual beli dan penetapan harga kulit manis perbidang yang dikaitkan dengan perspektif ekonomi Islam. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan observasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa sistem penetapan harga perbidang dilakukan dengan penaksiran secara logika tanpa mengetahui kualitas dan kuantitas kulit manis tersebut. Untuk menaksir harga kulit manis dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu toke dan petani. Yang mana toke dan petani melakukan tawar-menawar untuk mendapatkan kesepakatan harga.Namun dalam hal ini, petani sering dirugikan karena petani belum berpengalaman dalam penaksiran harga. Sehingga petani dianjurkan untuk menjual kulit manis secara perkilo, dan membentuk kelompok tani serta koperasi yang berguna untuk mempermudah proses penjualan dan penetapan harga.Sebab, dalam ekonomi Islam penetapan harga harus adil sehingga penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli mendapat manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya, serta tidak merugikan salah satu pihak.

Kata kunci : Jual Beli dan Penetapan Harga

DAFTAR ISI

Halaman

SURAT PERNYATAAN ..... **i**

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI ..... **ii**

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **iii**

KATA PENGANTAR ..... **iv**

ABSTRAK ..... **vii**

DAFTAR ISI ..... **viii**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 6

C. Batasan dan Rumusan Masalah 6

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian 7

E. Penjelasan Judul 8

F. Kajian Terdahulu 9

G. Sistematika Penulisan 10

BAB II LANDASAN TEORI **12**

A. Jual Beli 12

1. Pengertian Jual Beli 12
2. Dasar Hukum Jual Beli 13
3. Rukun Jual Beli 15
4. Syarat Jual Beli 17
5. Bentuk-bentuk Jual Beli 18

6. Hukum dan Sifat Jual Beli 21
B. Teori Penetapan Harga 21
1. Pengertian Harga 21
2. Dasar Penetapan Harga 23
3. Tujuan Penetapan Harga 23
4. Strategi Penetapan Harga 25
C. Sistem Penetapan Harga Menurut Perspektif Ekonomi Islam 28
BAB III METODE PENELITIAN 45
A. Jenis Penelitian 45
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 45
C. Sumber Data 46
D. Informan Penelitian 46
E. Teknik Pengumpulan Data 47
F. Teknik Analisa Data 48
BAB IV HASIL PENELITIAN 49
A. Monografi Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam 49
1. Kondisi Umum Nagari Malalak Barat 49
2. Kondisi Geografis Malalak Barat 50
3. Mata Pencaharian 51
4. Potensi Nagari Malalak Barat 51
5. Pemerintahan 53
6. Bidang Pembangunan 55
7. Kelembagaan Nagari 56

8. Keberadaan Lembaga Kemasyarakatan 58
9. Penerapan Filosofi/Pandangan Hidup Masyarakat yang Dilandasi Akar Budaya Minangkabau 59
10. Sosial Budaya dan Agama 59
B. Gambaran Umum tentang Pertanian Kulit Manis 61
C. Hasil Penelitian 62
BAB V PENUTUP 71
A. Kesimpulan 71
B. Saran 71

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

SISTEM PENETAPAN HARGA KULIT MANIS PERBIDANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus: Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

BAB I

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
2017M / 1438H

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

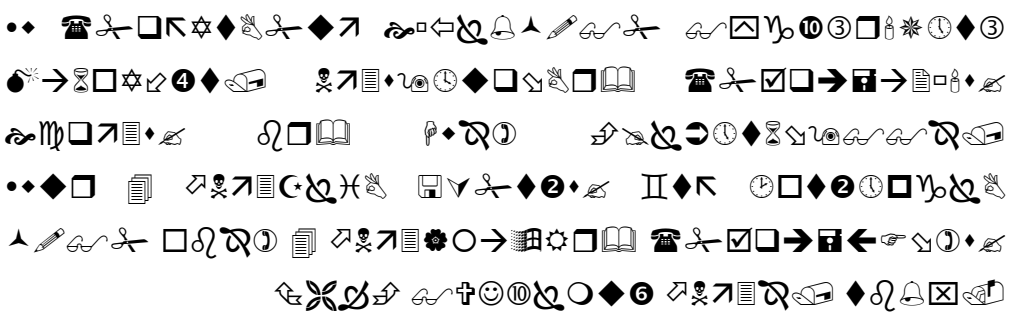
Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam melakukan aktivitas sosialnya, manusia tidak bisa terlepas dari proses perdagangan. Untuk mempertahankan hidup, manusia perlu makan serta mencukupi kebutuhan sehingga untuk memperolehnya dengan melalui jual beli.

Jual beli merupakan salah satu bentuk *muamalah*, yaitu hubungan yang terjadi antara manusia dengan manusia. Bentuk *muamalah* seperti jual beli ada karena didasarkan atas rasa saling membutuhkan. Dalam hal ini penjual membutuhkan pembeli agar membeli barangnya sehingga memperoleh nilai tukar (uang). Sedangkan pembeli melakukan jual beli untuk memperoleh barang yang dibutuhkan. Akibat dari saling membutuhkan ini dapat mempererat hubungan rasa persaudaraan. Tujuan dari *muamalah* adalah terciptanya hubungan yang harmonis (serasi) antara sesama manusia.[1]

Perdagangan atau jual beli merupakan salah satu kegiatan tolong-menolong sesama manusia. Dalam hal jual beli, Islam telah menetapkan aturan-aturan hukumnya didalam al-Quran dan Sunah, seperti rukun, syarat, maupun bentuk jual beli yang dibolehkan ataupun yang dilarang.

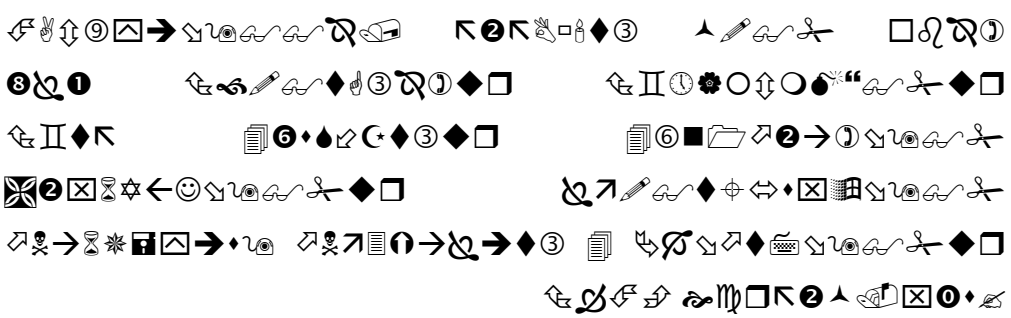
[1] M.Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah,* (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hal.12-13

Telah dijelaskan dalam al-Qur’an Surah An-Nisa ayat 29, yang berbunyi :



Artinya : “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.” (Q.S. An-Nisa: 29)

Aktifitas jual beli yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama mempunyai nilai ibadah. Artinya dengan jual beli ini selain mendapatkan keuntungan-keuntungan materil dan juga mendapat nilai ibadah dari Allah swt. Karakteristik dari jual beli yang Islami adalah jual beli yang dilakukan atas dasar prinsip kejujuran dan yang berlandaskan dengan Al-Qur’an dan Sunah, sebagaimana telah dijelaskan dalam Surah An-Nahl ayat 90 yang berbunyi :



Artinya : “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.” (Q.S. An-Nahl: 90)

Dalam ayat di atas telah jelas bahwasanya Allah telah memerintahkan manusia untuk berlaku adil dalam semua situasi dan semua aspek kehidupan. Meskipun ini menyangkut masalah keadilan dalam timbangan dan takaran, namun Allah secara spesifik mengulanginya berulang-ulang karena mengingat pentingnya hal tersebut dalam masalah bisnis.[2] Sebab, dalam praktek ekonomi Islam tidak diperbolehkan adanya unsur *gharar*[3], *maisir*[4], *tadlis*[5] dan *talaqqi rukban*[6].[7]

Berdasarkan observasi awal, Malalak Barat merupakan suatu daerah yang terletak di Kecamatan Malalak Kabupaten Agam yang memiliki empat Jorong dan terdiri dari 590 jumlah KK yang mana terbagi menjadi 531 KK sebagai petani, 15 KK sebagai *toke*, 14 KK sebagai pedagang, dan 30 KK sebagai pegawai. Dari jumlah KK diatas Malalak Barat 100% beragama Islam.

Malalak Barat merupakan salah satu penghasil kulit manis yang berpotensial di Sumatra Barat. Di Malalak Barat, terdapat 15 gudang/*toke*

---

[2] Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), hal.105

[3] *Gharar* adalah jual beli yang mengandung kesamaran atau ketidakjelasan suatu barang baik dari sisi harga, kualitas, kuantitas, maupun keberadaannya. Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), hal. 97

[4] *Maysir* atau perjudian adalah transaksi yang mengandur unsur spekulatif atau untung-untungan masuk dalam kategori judi sehingga dilarang. http://www.arditobhinadi.com/berita-126-jauhilah-transaksi-yang-mengandung-perjudian-maysir.html

[5]*Tadlis* atau penipuan adalah transaksi dimana salah satu pihak tidak mengetahui informasi yang diketahui pihak lain. http://makalah-perkuliah.blogspot.co.id/2012/09/transaksi-yang-dilarang-dalam-islam.html

[6]*Tallaqi rukban* adalah transaksi dimana orang kota mengambil keuntungan dari ketidaktahuan orang Badui yang membawa barang primer dan kebutuhan pokok untuk dijual , dan menipunya dalam perjalanan ke tempat penjualan (pasar). Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hal. 108

[7] Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Fathul Baari*, (Jakarta:Pustaka Azzam, 2007), hal.177

kulit manis dimana kegiatan setiap masing- masing gudang itu membeli kulit manis dari masyarakat. Dalam membeli kulit manis kepada masyarakat ada dua cara yaitu pertama dengan membeli perkilo dan juga membeli kulit manis yang masih dalam kebun (perbidang).

Dalam menjual kulit manis perkilo harus dalam keadaan kering, dan sudah dijemur terlebih dahulu. Sehingga untuk penentuan harga kulit manis tergantung kepada kualitas kulit manis tersebut. Kualitas yang bagus itu dibeli dengan harga Rp 38.000/kg, sedangkan kualitas yang sedang dibeli Rp 25.000/kg, sementara untuk kualitas yang rendah dibeli dengan harga Rp 15.000/kg.

Sementara untuk membeli kulit manis yang masih di dalam kebun petani, *toke* membeli kulit manis dengan cara perbidang. Untuk penentuan harga hanya kesepakatan antara *toke* dengan petani kulit manis, tanpa menghitung atau menimbang secara pasti.

Berdasarkan hasil wawancara oleh salah seorang *toke* yang bernama Ali Umar mengatakan bahwa beliau membeli kulit manis perbidang dengan jarak kebun dari rumah penduduk $\pm$ 3 KM dengan jumlah kulit manis perbatangnya sebanyak 50 batang, dengan luas kebun $\pm$ 150 m^2 dengan umur kulit manis $\pm$ 20 tahun ditaksir oleh *toke* dan petani ternyata harga perbatangnya Rp 250.000,-. Maka, petani dapat menerima uang dari penjualannya sebesar Rp 12.500.000,-. Dan *toke* tersebut dapat menjual kulit

manis ke Padang perminggu sebanyak 250 kg, sehingga dalam sebulan mampu mengirim kulit manis ± 1 ton.[8]

Penetapan harga merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi penawaran suatu produk. Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian para konsumen saat mencari suatu barang atau produk. Sehingga harga yang ditawarkan menjadi bahan pertimbangan khusus sebelum mereka memutuskan untuk membeli barang.[9]

Islam telah mengatur mekanisme harga berdasarkan kebebasan pasar, bahwa harga suatu barang ditentukan oleh penawaran dan permintaan. Selain itu juga, aspek yang tidak boleh dilupakan dalam menetapkan harga yaitu harus berdasarkan rasa keadilan. Artinya, dengan menetapkan harga produk yang akan dijual dapat memenuhi kebutuhan konsumen tanpa ada kesenjangan apapun atau perbedaan satu sama lain.

Mengingat dengan pentingnya jual beli kulit manis dalam kehidupan sehari-hari maka dapat membantu masyarakat untuk mengetahui jual beli kulit manis menurut ekonomi Islam dan mengetahui kehalalan mata pencaharian yang dilakukan oleh seorang *toke* dan petani, *toke* atau pemilik gudang[10] dan masyarakat yang melakukan praktek jual beli kulit manis ada terdapat berbagai fenomena, yang *pertama* dalam sistem penetapan harga secara perbidang tanpa mengetahui kualitas dan kuantitasnya secara

---

[8] Wawancara dengan Bapak Ali Umar salah seorang *toke* di Malalak Barat

[9] Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT Dana Bakhti Primayasa, 1997), hal.150

[10] Kamuslengkap.com/kamus/medan/arti-kata/Toke, *Pengertian Toke Menurut Bahasa Medan adalah Tauke yang berarti majikan atau pedagang Tionghoa*.

keseluruhan. *Kedua*, harga kulit manis ditentukan oleh pembeli meskipun tidak menyesuaikan dengan harga pasar.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti tentang " **Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus : Malalak Barat).**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka identifikasi masalahnya adalah :

1. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktek jual beli kulit manis perbidang di Malalak Barat.
2. Sistem penetapan harga kulit manis perbidang tanpa mengetahui kualitas dan kuantitas kulit manis tersebut.
3. Penjualan kulit manis perbidang berpotensi merugikan penjual dan pembeli.
4. Penjualan kulit manis perbidang menimbulkan pertentangan terhadap penjual dan pembeli.

C. Batasan dan Rumusan Masalah

1. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, pemilihan masalah dibatasi pada:

a. Pandangan ekonomi Islam terhadap sistem penetapan harga kulit manis perbidang yang dilakukan oleh pemilik gudang/*toke* dan petani di Malalak Barat.

b. Praktek jual beli yang dilakukan pemilik gudang/*toke* dan petani kulit manis di Malalak Barat.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas penulis dapat menemukan masalah sebagai berikut :

a. Bagaimana sistem penetapan harga kulit manis perbidang yang dilakukan oleh pemilik gudang/*toke* dan petani di Malalak Barat ?

b. Apakah praktek jual beli yang dilakukan pemilik gudang/*toke* dan petani kulit manis sudah sesuai dengan ekonomi Islam ?

D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

a. Untuk mengetahui dan menjelaskan bagaimana sistem penetapan harga kulit manis perbidang yang dilakukan oleh pemilik gudang/*toke* dan petani di Malalak Barat

b. Untuk mengetahui apakah praktek jual beli yang dilakukan oleh pemilik gudang/*toke* dan petani kulit manis sudah sesuai dengan ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

a. Secara teoritis

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan maanfaat bagi peneliti, dan masyarakat dalam bidang akademis berupa ilmu

pengetahuan tentang jual beli dan penetapan harga yang dibolehkan dalam Islam.

b. Secara praktis

Dari manfaat teoritis tersebut dapat memberikan manfaat praktis, sehingga bisa jadi pedoman bagi pemilik gudang/*toke* dan petani kulit manis di Malalak Barat.

E. Penjelasan Judul

Sistem : kumpulan elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sistem yang dimaksud ini ialah menggambarkan suatu kejadian-kejadian dan kesatuan yang nyata, seperti tempat, benda, dan orang-orang yang betul-betul ada terjadi.[11]

Harga : nilai sesuatu barang yang ditentukan dengan uang.[12]

Kulit manis : pohon yang kulitnya manis (banyak dijadikan bahan rempah-rempah dan bahan obat).[13]

Perspektif : pandangan mengenai suatu realita berkaitan dengan suatu masalah tertentu yang diamati dengan indera.[14]

---

[11] www.rahman371.wordpress.com, diakses tanggal 02 Maret 2017, jam 10.30

[12] Muhammad Ali, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2006), hal.120

[13]http://www.kamuskbbi.id/kbbi/artikata.php?mod=view&Kulit%20Manis&id=41113-arti-maksud-definisi-pengertian-Kulit%20Manis.html

[14] Tim Prima Pena, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* (Gita Media Pers), hal.605

Ekonomi Islam : suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk mamandang, menganalisa, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara yang Islami.[15]

Malalak Barat : suatu daerah yang ada di Kecamatan Malalak Kabupaten Agam.

Berdasarkan penjelasan judul diatas maka penulis menyimpulkan bahwa maksud dari sistem penetapan harga kulit manis perbidang menurut perspektif ekonomi Islam adalah cara menentukan nilai atau harga kulit manis yang masih di kebun tanpa mengetahui kualitas dan kuantitasnya menurut pandangan ekonomi Islam.

F. Kajian Terdahulu

Untuk mengetahui lebih jelas tentang penelitian ini, maka sangat penting untuk mengkaji terlebih dahulu dengan masalah yang sama atau berdekatan dengan variabel dalam proposal ini.

Yang pertama penelitian Arif Rahman Hakim. Analisis Praktek Pedagang Beras Menurut Ekonomi Islam di Kamang Mudiak Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam. Penulis menarik kesimpulan:

1. Praktek perdagangan yang dilakukan Kamang Mudiak masih terdapat kecurangan baik dari pihak penjual maupun pihak pembeli. Jadi, praktek perdagangan beras di Kamang Mudiak tidak sesuai dengan perspektif

[15] Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal.17

ekonomi Islam karena kegiatan perdagangan menurut ekonomi Islam haruslah terhindar dari perbuatan zhalim, gharar, maghrib, dan riba.

2. Kendala yang dihadapi oleh pedagang beras dalam melakukan kegiatan jual beli beras di Kamang Mudiak secara ekonomi Islam antara lain masyarakat kurang memahami tata cara perdagangan beras secara ekonomi Islam, masyarakat kurang memperhatikan hukum-hukum Islam dalam melakukan perdagangan beras, pedagang kurang memahami bagaimana cara menetapkan harga sesuai dengan ekonomi Islam.[16]

Yang kedua penelitian oleh Hafiz Juliansyah. Faktor-faktor yang mempengaruhi etika bisnis Islam pedagang pasar Ciputat, penelitian ini menyimpulkan beberapa faktor terhadap penerapan etika bisnis Islam pedagang di pasar Ciputat. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain : tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan ihsan.[17]

Yang ketiga penelitian oleh Aris Munandar. Sistem Pelaksanaan jual Beli Ubi Kayu dengan Harga Perbidang Dilihat dari Perspektif Ekonomi Islam. Dapat diambil beberapa kesimpulan bahwasanya yang dilakukan jual beli ubi kayu dengan harga perbidang belum sesuai dengan prinsip dan tujuan ekonomi Islam, baik dalam proses penetapan harga, maupun tata cara jual belinya dalam ekonomi Islam tidak dibolehkan.[18]

G. Sistematika Penulisan

[16] Arif Rahman, *Analisis Praktek Perdagangan Beras Menurut Ekonomi Islam di Kamang Mudiak Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam.* 2014, diakses pada tanggal 08 April 2017.

[17] http://repository.uinjkt.ac.id/, Hafiz Juliansyah, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Etika Bisnis Islam Pedagang Pasar Ciputat*, diakses tanggal 08 April 2017

[18] Aris Munandar, *Sistem Pelaksanaan Jual Beli Ubi Kayu dengan Harga Perbidang Dilihat dari Perspektif Ekonomi Islam*, 2016, diakses pada tanggal 08 April 2017

Sebagai pedoman dan untuk memudahkan penulisan skripsi ini, maka penulis mengemukakan sistematika penulisan sebagai berikut :

Bab I, merupakan bab pendahuluan. Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan dan rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu, serta sistematika penulisan.

Bab II, tentang landasan teoritis yang berisikan pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun jual beli, syarat jual beli, bentuk-bentuk jual beli, hukum dan sifat jual beli, teori penetapan harga, serta sistem penetapan harga menurut perspektif ekonomi Islam.

Bab III, tentang metode penelitian yang berisikan jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data, informan penelitian, teknik pengumpulan data, serta teknik analisa data.

Bab IV, berisikan tentang monografi Malalak Barat, gambaran umum tentang pertanian kulit manis, serta hasil penelitian.

Bab V, terdiri dari kesimpulan dan saran-saran. Disini akan dijelaskan bagaimana penyelesaian dari persoalan-persoalan yang dikemukakan dalam rumusan masalah berikut alasan-alasannya. Tidak lupa diikut sertakan dengan saran-saran yang berguna dengan persoalan-persoalan yang akan dibahas.

SISTEM PENETAPAN HARGA KULIT MANIS PERBIDANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus: Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

BAB II

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
2017M / 1438H

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli merupakan salah satu bentuk bisnis (perdagangan atau *tijarah*) yang bertujuan untuk mencari keuntungan (laba atau profit), sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surah Faathir ayat 29 yang berbunyi :



Artinya: "Mereka mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi."(Q.S. Faathir:9*)* [1]

Proses penjualan merupakan transaksi paling banyak dilakukan didalam dunia perniagaan bahkan secara umum dan universal adalah bagian terpenting dalam aktivitas usaha. Pada prinsipnya secara syariat jual beli diperbolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkanya. Oleh sebab itu, setiap pelaku bisnis muslim hendaknya perlu berhati-hati sebelum melakukan jual beli.

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti *al-bai' al tijarah* dan *al-mubadalah.* Menurut istilah (terminologi), yang dimaksud dengan jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang

[1]Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah,* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), hal.73

dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.[2]

Menurut pasal 1457 KUH pdt, jual beli adalah suau persetujuan dimana pihak yang satu berjanji mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.

Dari beberapa defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa perkataan jual beli menunjukan adanya perbuatan (aktivitas) dari satu pihak yang disebut "penjual", dan pihak lain yang disebut juga "pembeli". Selain itu, jual beli juga merupakan salah satu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai diantara kedua belah pihak, yang mana satu pihak sebagai menerima benda atau barangnya, dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara' dan disepakati oleh kedua belah pihak.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Adapun dalam syariat Islam dasar hukum jual beli bisa ditemukan didalam al-Qur'an dan hadis Nabi Muhamad SAW, antara lain dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:



Artinya : "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (Q.S. Al-Baqarah:275)

[2]Lihat Idris Ahmad, *Fiqh As-Syafi'iyah,* hal.5

Tafsir ayat diatas adalah mengenai diperbolehkannya jual beli, dan atas dasar ayat inilah maka manusia dihalalkan oleh Allah SWT melakukan praktek jual beli dan diharamkannya melakukan riba.[3] Jual beli yang halal adalah jual beli yang tidak merugikan pihak-pihak yang terlibat didalamnya.[4]

Berkaitan dengan jual beli, Rasulullah SAW pernah ditanya oleh salah satu sahabatnya mengenai pekerjaan yang baik, maka jawaban beliau ketika itu adalah jual beli. Peristiwa ini sebagaimana dijelaskan dalam hadist:

عن رفا عة بن رافح , أن النبي ص م.سئل : أي الكسب أطيب ؟ فقل : عمل الر جل بيده , و كل بيح مبرور. (رواه البز ار وصححه الحاكم عن رفاعة ابن **الرافع)**

Artinya: "Diriwayatkan dari Rifa'ah bin Rafi' bahwa Nabi SAW, ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik, Beliau menjawab,"Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur."(HR. al-Bazzar dan dishahihkan oleh al-Hakim).[5]

Tafsir hadist ini menjelaskan tentang anjuran dari Rasulullah bahwa Rasulullah mengatakan kalau usaha atau pekerjaan yang paling baik itu adalah pekerjaan yang diciptakan sendiri termasuk didalamnya jual beli yang *mabrur.* Maksud *mabrur* dalam hadist diatas adalah jual beli yang terhindar dari usaha tipu menipu dan merugikan orang lain.

Dalam *ijma'* ulama sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya,

---

[3]Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat,* (Jakarta: Kencana, 2010),hal.69

[4]M.Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah,* (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hal.730

[5]Al-Hafizh Ibnu Hajar al-'Asqalani, *Terjemah Bulughul Maram,* (Solo: At-Tibyan, 2006), hal. 353

tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.[6]

3. Rukun Jual Beli

Jumhur Ulama menyatakan bahwa rukun dan syarat jual beli,[7] yaitu:

a. Orang-orang yang berakad atau *al-muta'aqidain* (penjual dan pembeli).
   1) Pelakunya haruslah orang yang ahli akad, baik mengenai apa saja.
   2) Anak kecil, orang gila, orang bodoh, tidak diperbolehkan melakukan akad jual beli.
   3) Dan orang yang melakukan jual beli tidak ada paksaan.

b. *Sighat* (ijab dan kabul)
   1) *Ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh orang sekurang-kurangnya telah mencapai umur *tamyiz,* yang menyadari dan mengetahui isi perkataan yang diucapkan, sehingga ucapannya itu benar-benar merupakan pernyataan isi hatinya.
   2) *Ijab* dan *qabul* harus tertuju pada suatu objek yang merupakan objek akad.
   3) *Ijab* dan *qabul* harus berhubungan langsung dalam suatu majelis, apabila kedua belah pihak sama-sama hadir atau sekurang-kurangnya dalam majelis diketahui *ijab* oleh pihak yang tidak hadir.[8]

---

[6] Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah,* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), hal.74-75

[7] Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat,* (Jakarta: Kencana, 2010), hal.71

[8] Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalah,* (Yogyakarta : UII Press, 2000), hal.66-67

Sighat dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk yang dapat menunjukkan kehendak dan kesepakatan. Bisa dengan menggunakan ucapan, tindakan, isyarat, ataupun korespondensi. Ucapan dapat diungkapkan dalam berbagai macam bentuk, yang terpenting dapat mempresentasikan maksud dan tujuannya.[9]

c. *Ma'qud 'alaih* (objek transaksi)

Ma'qud 'alaih bisa berupa aset-aset finansial (sesuatu yang bernilai ekonomis) ataupun aset non finansial, seperti wanita dalam akad pernikahan, ataupun bisa berupa manfaat seperti halnya dalam akad *ijarah* (sewa).[10]

d. Ada nilai tukar pengganti barang (harga barang)

Harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridhai oleh kedua pihak yang berakad.[11] Sehingga harga barang itu ada dua, yaitu harga antar pedagang dan harga antara pedagang dan konsumen (harga jual di pasar).[12] Harga dalam ekonomi termasuk salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga dimaksudkan untuk mengkomunikasikan posisi nilai produk yang dibuat oleh produsen.

---

[9]Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah,* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2007), hal.51

[10]Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah,* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2007), hal.57

[11]Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah,* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), hal. 87

[12]Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat,* (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2008), hal. 76

4. Syarat Jual Beli

a. Akad (ijab kabul)

1) Jangan ada yag memisahkan, pembeli jangan diam saja setelah penjual menyatakan ijab atau sebaliknya.

2) Jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan qabul.

b. Orang yang berakad (*aqid)*

1) Baligh dan berakal

2) Beragama Islam

3) Cakap hukum

4) Punya kuasa terhadap barang yang ingin diperjualbelikan

c. *Ma'qud 'alaih* (objek akad)

Barang yang diperjualbelikan (objek) haruslah :

1) Suci (*halal* dan *thoyyib*), tidak ada penjualan benda-benda haram atau bahkan syubhat.

2) Bermanfaat menurut syara'

3) Barang milik sendiri

4) Barang itu bisa diserahkan

5) Barang tersebut jelas dan diketahui oleh kedua orang yang melakukan akad, baik dari segi banyaknya, beratnya, takaran ataupun ukuran-ukurannya sehingga tidak menimbulkan kerugian dari salah satu pihak.[13]

[13]Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah,* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), hal.75-83

5. Bentuk-bentuk Jual Beli

Transaksi jual beli dapat dibagi menjadi beberapa bentuk, yaitu sebagai berikut:

a. Berdasarkan jenis objek transaksi, dibagi menjadi :
   1) Jual beli uang dengan barang, contoh membeli mobil dengan mata uang rupiah.
   2) Jual beli barang dengan barang, contoh barter buku dengan jam tangan.
   3) Jual beli uang dengan uang, contoh transaksi mata uang rupiah dengan riyal.

b. Berdasarkan waktu serah terimanya, dibagi menjadi:
   1) Barang dan uang keduanya diserahkan secara tunai
   2) Pembayaran dilunasi di muka, sementara barangnya menyusul belakangan pada waktu yang telah disepakati
   3) Barang diserahkan di muka, sementara pembayarannya menyusul.
   4) Uang dan barangnya keduanya tidak tunai (diserahkan belakangan)

c. Berdasarkan cara menetapkan harga barang, dibagi menjadi:
   1) Jual beli *musawamah* (tawar-menawar), penjual tidak menyebutkan harga modal barang kepada pembeli tetapi langsung menetapkan harga tertentu untuk ditawar.
   2) Jual beli *amanah*, penjual menyebutkan harga pokok barang dan menyebutkan harga jual barang tersebut. Jual beli ini dibagi menjadi tiga bentuk, yaitu :

a) Jual beli *murabahah*, dimana penjual menyebutkan harga modal barang dan keuntungannya.

b) Jual beli *wadh'iyah*, dimana penjual menyebutkan harga modal barang dan menjualnya di bawah harga modal.

c) Jual beli *tauliyah*, dimana penjual menyebutkan harga modal barang dan menjualnya dengan harga yang sama.[14]

Sementara jual beli yang di larang dapat dibagi menjadi:

1. *Bai' al-Ma'dum*, jual beli atas objek transaksi yang tidak ada ketika kontrak jual beli dilakukan. Contoh, menjual mutiara yang masih di dasar laut.
2. *Bai' Ma'juz al-Taslim*, jual beli dimana objek transaksinya tidak bisa di serah terimakan. Contoh, menjual merpati yang sedang keluar dari sangkarnya.
3. *Bai' al-Gharar*, jual beli yang mengandung unsur resiko dan akan menjadi beban salah satu pihak dan mendatangkan kerugian financial. *Gharar* artinya sesuatu yang wujudnya belum bisa dipastikan, di antara ada dan tiada, tidak diketahui kualitas dan kuantitasnya atas sesuatu yang tidak bisa diserah terimakan.[15] Yang termasuk jual beli gharar, yaitu :
   a. *Muhaqalah*, yaitu menjual tanam-tanaman yang masih di sawah.
   b. *Mukhadharah*, yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau (belum pantas dipanen)

[14]Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta:Kencana,2011), hal.108-110

[15] Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (Jakarta: PT Darul Ma'rifah, 2000), hal.293

c. *Mulamasah,* yaitu jual beli secara sentuh menyentuh[16]

d. *Munabadzah/al-hashshah,* jual beli secara lempar melempar[17]

e. *Muzabanah,* jual beli barter yang diduga keras tidak sebanding, menjual buah yang basah dengan buah yang kering.

f. Tidak diketahui harga dan barang

g. Tidak diketahui sifat barang atau harga

h. Tidak diketahui ukuran barang dan harga

i. Tidak diketahui masa yang akan datang, seperti Saya jual kepadamu jika si Ana datang

j. Menghargakan dua kali pada satu barang

k. Menjual barang yang diharapkan selamat

l. Jual beli *husha'i,* misalnya pembeli memegang tongkat, jika tongkat jatuh wajib membeli.

4. *Bai' Inah,* apabila seseorang menjual suatu barang dagangan kepada orang lain dengan kredit, kemudian si penjual membeli kembali barang itu secara tunai dengan harga yang lebih rendah dari harga awal sebelum hutang hutangnya lunas.
5. *Bai' atani fi bai'ah,* dua akad dalam satu jual beli dan tidak jelas akad mana yang dipakai. Atau menggantungkan satu akad dengan akad lain dalam satu jual beli tanpa ada kejelasan harga.

---

[16] Fazlur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam,* (Yogyakarta: PT Dana Bakhti Primayasa, 2002), hal.77

[17] Muhammad Ibn Ismail, *Al-Kahlani Subul Al-Salam (Terjemahan),* hal.52

6. *Bai' hadhir libaad,* seorang supplier dari perkotaan datang ke produsen yang tinggal di pedesaan tidak mengetahui perkembangan dan harga pasar.
7. *Talaqqi rukban,* dimana supplier mencegat produsen yang sedang dalam perjalanan menuju pasar dalam kondisi belum mengetahui harga pasar.
8. *Bai' najasy,* upaya mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan mendapatkan permintaan palsu.

6. Hukum dan Sifat Jual Beli

Ditinjau dari hukum dan sifat jual beli, jumhur ulama membagi jual beli menjadi dua macam, yaitu :

a. Jual beli sah (*shahih*), yaitu jual beli yang memenuhi ketentuan syara' baik rukun maupun syaratnya.
b. Jual beli yang tidak sah, yaitu jual beli yang tidak memenuhi salah syarat dan rukun sehingga jual beli menjadi rusak (*fasid)* atau batal.[18]

B. Teori Penetapan Harga

1. Pengertian Harga

Harga dalam bahasa Inggris disebut dengan *price*. Sedangkan dalam fiqh Islam, ada dua istilah yang berbeda yang menyangkut harga suatu barang, yaitu *ats-tsaman* dan *as-si'r*.

Ats-tsaman menurut ulama fiqh adalah patokan harga satuan barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di

[18] Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah,* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), hal.91

pasar. Jadi, harga adalah perwujudan nilai suatu barang dan jasa dalam satuan uang.[19]

Menurut Philip Kotler, harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur-unsur lainnya yang menghasilkan laba. Harga adalah bauran pemasaran yang paling mudah disesuaikan ciri-ciri produk, saluran bahkan promosi membutuhkan lebih banyak waktu.[20]

Dalam konsep ekonomi Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh *keseimbangan permintaan dan penawaran.* Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling *merelakan* (*ba'ena an-tarodim minkum*). Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga tersebut dari penjual.[21]

Pada dasarnya harga diserahkan oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli sebagaimana keterangan diawal. Namun, dalam keadaan tertentu penentuan harga oleh yang berwenang bisa dijalankan dalam arti sebatas "pengawasan harga". Pengaturan harga diperlukan bila kondisi pasar tidak menjamin adanya keuntungan di salah satu pihak, jadi sebatas intervensi oleh pemerintah setempat.

---

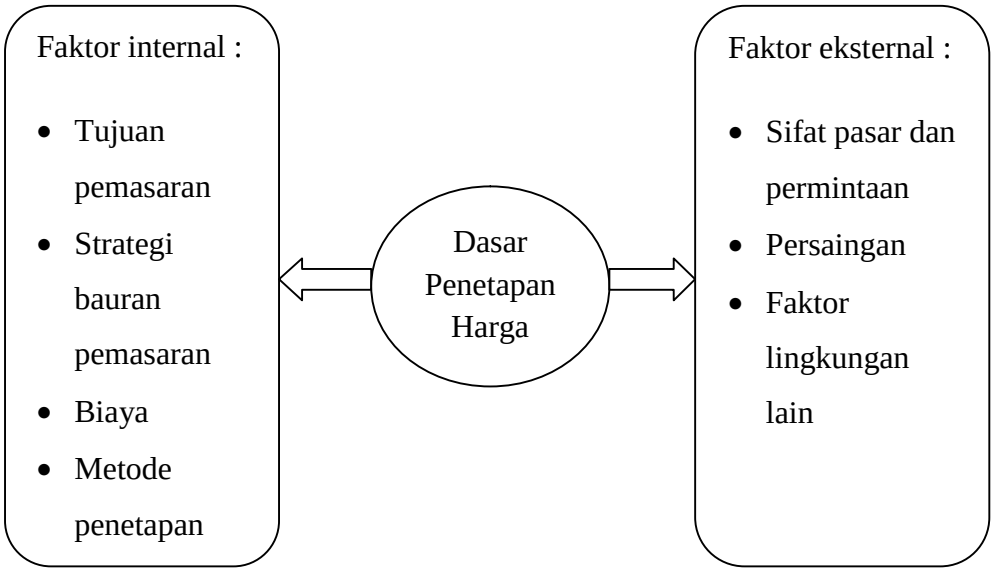
[19]Sigit Winarno dkk, *Kamus Besar Ekonomi*, (Bandung: Pustaka Grafika, 2003), hal.354

[20] Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Gramedia, 2005), hal.139

[21] Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: PT Gelora Aksara Pratama, 2012), hal. 175

2. Dasar Penetapan Harga

Menurut Machfoedz, penetapan harga dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Adapun yang termasuk kedalam faktor internal dan eksternal adalah :



Gambar.1: Philip Kotler, Gary Amstrong (1996) Principles of Marketing, Prentice-Hall Inc, Englewood, Cliffs

3. Tujuan Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga, antara penjual yang satu dengan yang lain pasti memiliki tujuan yang berbeda. Adapun tujuan penetapan harga adalah sebagai berikut :

a. Penetapan harga untuk mencapai suatu target atau *return on investment* (pengembalian/penghasilan atas investasi)

Biasanya besar keuntungan dari suatu investasi telah ditetapkan persentasenya, dan untuk mencapainya diperlukan penetapan harga tertentu dari barang yang dihasilkannya.

b. Penetapan harga untuk kestabilan harga

Hal ini biasanya dilakukan untuk perusahaan yang kebetulan memegang kendali atas harga. Usaha pengendalian harga diarahkan terutama untuk mencegah terjadinya perang harga, khususnya bila menghadapi permintaan yang sedang menurun.

c. Penetapan harga untuk mencapai suatu target *market share* (mempertahankan atau meningkatkan bagiannya dalam pasar)

Apabila perusahaan mendapatkan bagian pasar dengan luas tertentu, maka ia harus berusaha mempertahankannya atau justru mengembangkannya. Untuk itu kebijaksanaan dalam penetapan harga jangan sampai merugikan usaha dalam mempertahankan atau mengembangkan bagian pasar tersebut.

d. Penetapan harga untuk mengatasi atau mencegah persaingan

Apabila perusahaan baru ingin mencoba memasuki pasar untuk mengetahui pada harga berapa ia akan menetapkan penjualan, ini berarti bahwa perusahaan tersebut belum memiliki tujuan dalam menetapkan harga.

e. Penetapan harga untuk memaksimumkan harga.

Tujuan ini biasanya menjadi panutan bagi setiap usaha bisnis. Karena kelihatannya usaha mencari untung mempunyai konotasi yang kurang enak, seolah-olah menindas konsumen. Padahal sesungguhnya

hal yang wajar saja, sebab setiap usaha berhak untuk bertahan hidup sehingga memerlukan laba.[22]

4. Strategi Penetapan Harga

Adapun strategi dalam menetapkan harga adalah sebagai berikut :

a. Menetapkan Harga Dasar Suatu Produk Baru

Misalkan para eksekutif yang bertanggung jawab untuk menetapkan harga itu telah mempunyai pandangan yang jelas tentang lingkungan persaingan dimana mereka akan beroperasi, dan tujuan penetapan harga perusahaan itu telah ditentukan, maka sekarang mereka dapat mulai menetapkan harga dasar untuk suatu produk baru.[23]

Tugas pertama mereka adalah menentukan skedul permintaan untuk produk baru itu dilihat dari lokasinya, kemiringannya, dan tingkat gesernya (*shiftability*). Akan tetapi, tidaklah perlu memperhatikan seluruh skedul, melainkan hanya bagian skedul yang perlu untuk penetapan harga produk yang sedang dipertimbangkan.

Selain menemukan skedul untuk menetapkan harga produk baru, kita juga harus melihat peranan biaya yang digunakan untuk produk baru tersebut. Dan untuk melalaui liku-liku biaya dan berbagai metode pengalokasian biaya, maka para eksekutif penentu harga haruslah memperhatikan 2 hal penting. *Pertama*, selama jangka panjang, suatu produk itu perlu dan harus memberikan penghasilan yang menutup seluruh biaya yang dialokasikan dan memberikan laba yang pantas.

[22]Rewold, *Strategi Harga dalam Pemasaran,* (Jakarta: Bina aksara, 1987), hal.11

[23]Stewart H. Rewoldt dkk, *Startegi Harga dalam Pemasaran,* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1991), hal. 13

Kedua, karena sedikit atau tidak ada hubungan kausal antara biaya dan harga dalam jangka pendek, maka untuk suatu perusahaan yang tidak menutup seluruh biaya pada permulaannya mungkin merupakan suatu harga yang baik.[24]

Strategi yang akan dipilih oleh sebuah perusahaan dalam menghadapi tantangan dan menetapkan harga, yaitu :

1) Penetapan harga memerah pasar

   Perusahaan yang menemukan produk baru menetapkan harga awal yang tinggi untuk meraup lapisan demi lapisan pendapatan dari pasar sehingga hal-hal yang harus diperhatikan, yaitu :

   a) Kualitas dan gambar produk harus mendukung harganya yang lebih tinggi, dan harus ada cukup pembeli yang menginginkan produk itu pada harga tersebut.
   b) Biaya memproduksi volume yang lebih kecil tidak boleh terlalu tinggi sehingga menghilangkan manfaat yang didapat dari harga yang lebih mahal.
   c) Pesaing harus tidak dapat memasuki pasar dengan mudah dan memotong harga yang tinggi tersebut.

2) Penetapan harga dengan penetrasi pasar

   Untuk menetapkan harga awal yang rendah dan melakukan penetrasi pasar yang cepat dan mendalam, maka harus menarik sejumlah besar pembeli dengan cepat dan memenangkan pangsa

[24]Stewart H. Rewoldt dkk, *Startegi Harga Dalam Pemasaran,* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1991), hal. 17

pasar. Agar strategi harga rendah ini berhasil, maka ada beberapa kondisi yang harus dipenuhi, yaitu :

a) Pasar harus sangat sensitif terhadap harga, sehingga harga yang murah menghasilkan pertumbuhan pasar yang tinggi.
b) Biaya produksi dan distribusi harus turun ketika volume penjualan meningkat.
c) Harga rendah ini harus membantu menjauhkan persaingan, dan perusahaan yang menetapkan harga penetrasi ini harus mempertahankan posisi harganya itu hanya bersifat sementara.[25]

b. Penentuan Kembali Harga

Disamping masalah penentuan harga produk baru, eksekutif pemasaran seringkali menghadapi masalah perubahan harga produk lama. Proses ini dinamakan "*price redetermination* (penentuan kembali harga)" dan masalah-masalah yang timbul dari sini berbeda dengan penentuan harga produk baru atau harga inisial. Pada dasarnya, perbedaan ini timbul dari menunya (*aging*) produk itu.[26]

Adapun motif dari penentuan kembali harga adalah sebagai berikut:

1) Perubahan dalam penilaian pasar

Jika permintaan akan suatu produk mengendur, dan bila tidak ada perubahan yang jelas dalam perpaduan promosi produsen atau

[25]Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), hal. 4-5

[26]Stewart H. Rewoldt dkk, *Startegi Harga Dalam Pemasaran*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1991), hal.32

tindakan para saingan, maka jelaslah bahwa perubahan-perubahan telah terjadi di pasar.

2) Perubahan dalam biaya

Walaupun biasanya permintaan itu merupakan faktor pengendalian dalam penetapan harga barang-barang pabrik, namun perubahan-perubahan biaya dapat pula menggerakkan atau memacu pengaruh terhadap penentuan kembali harga.

3) Perubahan dalam strategi

Penentuan kembali harga terutama ke arah bawah, dapat dipakai untuk melaksanakan suatu strategi pemasaran baru.

4) Perubahan dalam persaingan

Perubahan harga baik ke atas maupun ke bawah, sesudah introduksi awal dari suatu produk itu mungkin perlu untuk menyesuaikan diri dengan tindakan-tindakan saingan.

C. Sistem Penetapan Harga Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Realisasi terhadap berbagai aturan transaksi yang telah dijelaskan, diharapkan akan terbentuk sebuah pasar yang mendatangkan kemaslahatan bagi para pelaku pasar itu sendiri.[27]

Sementara konsep usaha dalam Islam adalah untuk mengambil yang halal dan yang baik (*thoyyib*), halal cara memperoleh (melalui perniagaan yang berlaku secara ridha, berlaku adil dan menghindari keraguan), dan halal cara penggunaan (saling tolong menolong, dan menghindari resiko yang

[27]Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam (Ditengah Krisis Ekonomi Global) alih bahasa Ahmad Ikhrom dan Dimyauddin,* (Jakarta : Zikrul Hakim, 2007), hal. 93

berlebihan). Kehidupan dunia bagi umat Islam tidak bisa dipisahkan dari akhirat, sehingga apa yang dilakukan di dunia maka harus dipertanggungjawabkan pula di akhirat, tidak terkecuali kegiatan *muamalah.*[28]

Dalam kegiatan *muamalah* pasti ada yang dinamakan penetapan harga, yang mana dalam fiqh Islam berasal dari kata *at-tas ir* atau seakar dengan kata *as-si'r* sama dengan harga yang berarti penetapan harga. Tetapi para ulama fiqh membagi *as-si'r* kepada dua macam, yaitu *Pertama,* harga yang berlaku secara alami tanpa campur tangan dan ulah para pedagang. Maksudnya, para pedagang bebas menjual barangnya sesuai dengan harga yang wajar dengan mempertimbangkan keuntungannya. Sedangkan pemerintah dalam harga yang berlaku secara alami ini tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam kasus seperti ini boleh membatasi hak para pedagang.

Kedua, harga suatu komoditi yang ditetapkan pemerintah (tidak hanya terhadap komoditi yang digunakan dan diperlukan masyarakat, tetapi juga terhadap manfaat dan jasa pekerja yang diperlukan masyarakat) setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan bagi pedagang dan keadaan ekonomi masyarakat. Penetapan harga dari pemerintah ini disebut dengan *at-tas'ir al-jabari.*

Sementara menurut pakar fiqh dari Mesir yang bernama Abd al-Karim Usman mengatakan bahwa dalam perilaku ekonomi, harga suatu komoditi

[28] Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah,* (Jakarta:Bumi Aksara, 2008), hal.188

akan stabil apabila stok barang tersedia banyak di pasar. Maksudnya, antara penyediaan barang dengan permintaan konsumen haruslah seimbang. Akan tetapi, apabila barang yang tersedia sedikit sedangkan permintaan konsumen banyak, maka dalam hal ini akan terjadi fluktuasi harga. Sehingga dalam keadaan seperti ini, pihak pemerintah tidak boleh ikut campur dalam masalah harga.

Dalam hal ini, upaya yang boleh dilakukan pemerintah untuk menstabilkan harga adalah dengan menyediakan komoditi yang dimaksud dan menyesuaikannya dengan permintaan pasar. Sebaliknya apabila stok barang cukup banyak di pasar tetapi harga tetap melonjak naik, maka pemerintah perlu ,elakukan pengawasan yang ketat. Apabila kenaikan harga itu disebabkan oleh ulah para pedagang, misalnya melakukan penimbunan barang dengan tujuan menjualnya setelah melonjaknya harga (*ikhtikar*), maka dalam kasus seperti ini pemerintah berhak untuk menetapkan harga. Penetapan harga ini dalam fiqh disebut dengan *at-tas'ir al-jabari*.

Dari penjelasan diatas, maka para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa yang berhak untuk menetapkan dan menetukan harga itu adalah pihak pemerintah, kesimpulan itu di dapat dari hasil diskusi dengan pakar ekonomi. Tetapi, dalam menetapkan harga itu pemerintah harus mempertimbangkan kemaslahatan para pedagang dan konsumen. Sebab yang menjadi landasan hukum *at-tas'ir al-jabari* diperbolehkan menurut kesepakatan ulama fiqh adalah *al-maslahah al-mursalah.*

Adapun hadis Rasulullah saw yang berkaitan dengan penetapan harga itu dibolehkan, yaitu :

غلا السعر فقال الناس: يارسول الله غلا السعر فسعرلنا. فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ان الله هو المسعر القا بط البا سط الرزاق وإنى لأرجو أن ألقى الله وليس أحد يطلبنى بمظلمة فى د م ولا مال. (رواه البخارى ومسلم وأبو داود وابن ماجه والترمذى وأحمدبن حنبل وابن حبان عن أنس بن مالك)

Artinya : "Pada zaman Rasulullah saw terjadi pelonjakan harga di pasar, lalu sekelompok orang menghadap Rasulullah saw seraya mereka berkata: Ya Rasulullah, harga-harga di pasar kian melonjak begitu tinggi, tolonglah tetapkan harga itu. Rasulullah saw menjawab : Sesungguhnya Allahlah yang (berhak) menetapkan harga, dan menahannya, melapangkan dan memberi rezeki. Saya berharap akan bertemu dengan Allah dan janganlah seseorang di antara kalian menuntut Saya untuk berlaku zalim dalam soal harta dan nyawa. (HR al-Bukhari, Muslim, Abu Dawud, at-Tirmizi, Ibn Majah, Ahmad ibn Hanbal, dan Ibn Hibban).

Tetapi, ada beberapa perbedaan pendapat para ulama fiqh tentang penetapan harga, yaitu :

1. Menurut ulama Zahiriyah, sebagian ulama Malikiyah, sebagian ulama Syafi'iyah, sebagian ulama Hanabilah, dan Imam asy-Syaukani yang berpendapat bahwa dalam situasi dan kondisi apa pun penetapan harga itu tidak dapat dibenarkan, dan jika dilakukan hukumnya haram. Alasannnya :
   a. Menurut mereka baik harga itu melonjak naik yang disebabkan ulah para pedagang, maka segala bentuk campur tangan dalam penetapan harga tidak dibolehkan. Karena unsur terpenting dari jual beli yaitu kerelaan hati kedua belah pihak dan jika pemerintah ikut campur tangan, maka berarti unsur terpenting dari jual beli itu telah hilang.

b. Dalam suatu transaksi terdapat dua pertentangan kepentingan, yaitu kepentingan konsumen dan kepentingan produsen. Maka pihak pemerintah tidak boleh memenangkan atau berpihak kepada kepentingan satu pihak dengan mengorbankan kepentingan pihak lain. Tetapi di sisi lain, jika penetapan harga diberlakukan maka tidak mustahil para pedagang akan enggan menjual barang dagangan dan tidak tertutup kemungkinan akan terjadi penimbunan barang oleh para pedagang karena harga yang ditetapkan tidak sesuai dengan keinginan mereka. Dan jika hal ini terjadi, maka pasar akan lebih kacau dan berbagai kepentingan akan terabaikan.

2. Ulama Hanafiyah membolehkan pihak pemerintah untuk bertindak dalam menetapkan harga yang adil (mempertimbangkan kepentingan pedagang dan pembeli), ketika terjadinya fluktuasi harga yang disebabkan ulah para pedagang.

   Alasannya, pemerintah dalam syariat Islam berperan dan berwenang untuk mengatur kehidupan masyarakat demi tercapainya kemaslahatan.

3. Menurut Ibn Qudamah, Ibn Taimiyah, dan Ibn Qayyim al-Jauziyyah, membagi bentuk penetapan harga itu kepada dua macam, yaitu :

   a. Penetapan harga yang bersifat zalim, adalah penetapan harga yang dilakukan pemerintah tidak sesuai dengan keadaan pasar dan tanpa mempertimbangkan kemaslahatan para pedagang.

      Menurut mereka, apabila harga suatu komoditi melonjak naik disebabkan terbatasnya barang dan banyaknya permintaan, maka dalam

hal ini pemerintah tidak boleh ikut campur dalam masalah harga itu. Dan apabila pemerintah ikut menetapkan harga dalam keadaan seperti ini, maka pihak pemerintah telah melakukan suatu kezaliman terhadap para pedagang.

b. Penetapan harga yang dibolehkan bahkan diwajibkan adalah ketika terjadinya pelonjakan harga yang cukup tajam yang disebabkan oleh ula para pedagang.

Apabila para pedagang terbukti mempermainkan harga, sedangkan hal itu menyangkut kepentingan orang banyak maka menurut mereka dalam kasus seperti ini penetapan harga itu menjadi wajib bagi pemerintah, karena mendahulukan kepentingan orang banyak daripada kepentingan kelompok yang terbatas. Akan tetapi, sikap pemerintah dalam penetapan harga itu pun harus adil, yaitu dengan memperhitungkan modal, biaya transportasi, dan keuntungan para pedagang.

Menurut para ulama fiqh, syarat-syarat *at-tas'ir al-jabari* adalah :

a. Komoditi atau jasa itu sangat diperlukan masyarakat banyak
b. Terbukti bahwa para pedagang melakukan kesewenang-wenangan dalam menentukan harga komoditi dagangan mereka.
c. Pemerintah itu adalah pemerintahan yang adil
d. Pihak pemerintah harus melakukan studi kelayakan pasar dengan menunjuk para pakar ekonomi.

e. Penetapan harga itu dilakukan dengan terlebih dahulu mempertimbangkan modal dan keuntungan para pedagang.

f. Ada pengawasan dan berkesinambungan dari pihak penguasa terhadap pasar, baik yang menyangkut harga maupun yang menyangkut stok barang, sehingga tidak terjadi penimbunan barang oleh para pedagang. Untuk pengawasan secara berkesinambungan ini pihak penguasa harus membentuk suatu badan yang secara khusus bertugas untuk itu.[29]

Dalam konsep ekonomi Islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam konsep Islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi.[30]

Selain itu, ekonomi Islam memiliki konsep bahwa suatu pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara normal. Pasar tidak membutuhkan suatu intervensi dari pihak manapun tidak terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga dengan kegiatan monopolistik atau yang lainnya.

Persaingan bebas dalam hal ini adalah bahwa umat Islam menentukan sendiri tentang apa yang harus dikonsumsi dan diproduksi serta dibebaskan untuk memilih sendiri apa-apa yang dibutuhkan dan bagaimana

[29]Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah,* (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007), hal.139-146
[30]Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008), hal.152

cara memenuhinya. Imam al-Ghazali berpendapat bahwa persaingan bebas ini sebagai ketentuan alami atau pola pasar normal.[31]

Mekanisme pasar pada intinya adalah mekanisme harga, turun dan naiknya harga sebagai akibat dari suatu dinamika permintaan (*supply*) dan penawaran (demand) darp pihak-pihak terkait. Suatu permintaan dan penawaran adalah dua kekuatan yang saling tarik-menarik sehingga membentuk suatu komunitas pasar. Bila suatu permintaan terjadi secara alami dan normal, maka suatu kegiatan pasar akan berjalan dengan stabil dan kondusif. Tetapi sebaliknya, bila pasar berjalan tidak normal dan penuh rekayasa, maka pasar akan rusak.

Teori permintaan menerangkan karakter dan sifat permintaan para pembeli terhadap suatu barang dan jasa. Sedangkan teori penawaran menjelaskan tentang karakter penjual dalam menawarkan barang dan jasa yang akan diperjualbelikan. Kedua teori ini sangat menentukan keseimbangan harga dan jumlah barang yang dijual, sehingga akan memunculkan suatu realitas apakah terjadi pasar bebas atau distorsi pasar. Berikut mekanisme pasar sebagaimana dikonsepkan para pemikir Islam klasik, yaitu :

1. Permintaan

Permintaan merupakan salah satu elemen yang menggerakkan pasar.Pada dasarnya, faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan adalah sebagai berikut :

[31]Mustofa Edwin Nasution dkk. , *Pengenalan Ekslusif Ekonomi Islam,* (Jakarta : Kencana, 2007), hal. 160

a. Harga barang yang bersangkutan

Secara lebih spesifik pengaruh harga barang terhadap permintaan ini dapat diuraikan menjadi :

1) Efek subsitusi

Berarti bahwa jika harga suatu barang naik, maka hal ini akan mendorong konsumen untuk mencari barang lain yang bisa menggantikan fungsi dari barang yang harganya naik (barang subsitusi).

2) Efek pendapatan

Berarti bahwa jika harga suatu barang naik, maka berarti secara riil pendapatan konsumen turun.

b. Pendapatan konsumen

Pendapatan merupakan faktor penentu selain harga barang. Semakin tinggi pendapatan konsumen maka semakin tinggi daya belinya, begitupun sebaliknya.

c. Harga barang lain yang terkait

Maksudnya, subsitusi dan komplementer dari barang tersebut. Jika harga barang subsitusi turun maka permintaan turun, begitupun sebaliknya.

d. Selera Konsumen

Selera konsumen menempati posisi yang penting dalam menentukan permintaan terhadap suatu barang. Jika selera seorang konsumen terhadap barang tinggi maka permintaannya terhadap barang

tersebut juga tinggi meskipun harganya juga tinggi, begitupun sebaliknya.

e. Ekspektasi (pengharapan)

Meskipun secara eksplisit, pemikir ekonomi Islam klasik telah menengarai peran ekspektasi dalam menentukan permintaan.

f. *Mashlahah*

Merupakan tujuan utama dalam mengonsumsi barang, sebab maksimasi *mashlahah* merupakan cara untuk mencapai *falah*, sebagaimana telah diketahui bahwa *mashlahah* merupakan kombinasi dari manfaat dan berkah. Pengaruh *mashlahah* terhadap permintaan tidak bisa dijelaskan secara sederhana sebagaimana pengaruh faktor-faktor yang disebutkan terdahulu, sebab ia akan tergantung pada tingkat keimanan.

2. Penawaran

Dalam khasanah pemikiran ekonomi Islam klasik, pasokan (penawaran) telah dikenali sebagai kekuatan penting di dalam pasar.

a. *Mashlahah*

Pengaruh *mashlahah* terhadap penawaran pada dasarnya akan tergantung pada tingkat keimanan dari produsen.

b. Keuntungan

Keuntungan merupakan bagian dari *mashlahah.* Dengan kata lain, keuntungan akan menjadi tambahan modal guna memperoleh

mashlahah lebih besar lagi untuk mencapai *falah.* Faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan adalah sebagai berikut :

1) Harga barang

Faktor pertama yang menentukan keuntungan adalah harga barang itu sendiri. Besarnya pengaruh harga terhadap penawaran inilah yang menyebabkan para ulama klasik menekankan pentingnya harga yang adil (*thaman al-mitl*).

2) Biaya produksi

Biaya produksi jelas menentukan tingkat keuntungan, sebab keuntungan adalah selisih antara penerimaan (*revenue*) dengan biaya (*cost*). Biaya produksi akan ditentukan oleh dua faktor berikut ini :

a) Harga input produksi

Harga input produksi merupakan komponen utama dalam biaya produksi.

b) Teknologi produksi

Teknologi produksi sangat berpengaruh terhadap biaya produksi. Dengan kata lain, kenaikan teknologi dapat menurunkan biaya produksi sehingga meningkatkan keuntungan produsen. Akhirnya, meningkatnya keuntungan ini akan mendorong produsen untuk menaikkan penawarannya.[32]

[32]Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 312-319

Ajaran Islam memberi perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna adalah resultan dari kekuatan yang bersifat massal dan impersonal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli. Karenanya, jika mekanisme pasar terganggu, maka harga yang adil tidak akan tercapai. Demikian pula sebaliknya, harga yang adil akan mendorong para pelaku pasar untuk bersaing dengan sempurna. Jika harga tidak adil, maka para pelaku pasar akan enggan untuk bertransaksi atau terpaksa tetap bertransaksi dengan menderita kerugian. Oleh karena itu, Islam sangat memerhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan menyeluruh. Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kedzaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.[33]

Dan dalam konsep ekonomi Islam, cara pengendalian harga ditentukan oleh penyebabnya. Bila penyebabnya adalah perubahan pada

[33]Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 330-332

permintaan dan penawaran, maka mekanisme pengendalian dilakukan melalui *market intervention*. Sedangkan bila penyebabnya adalah distorsi terhadap permintaan dan penawaran, maka mekanisme pengendaliannya dilakukan melalui distorsi termasuk penentuan *price intervention* untuk mengembalikan harga pada keadaan sebelum distorsi.

Dalam hal ini, ada sebagian ulama fiqh yang tidak memperbolehkan adanya intervensi harga (*price intervention*) dan ada juga yang sebaliknya.

1. Larangan intervensi harga (*price intervention*)

   Ada sebagian ulama fiqh yang melarang adanya intervensi harga, diantaranya Ibn Hazam dan Ibn al-Atsir. Menurut kedua ulama tersebut, pelarangan atas intervensi harga berdasarkan hadist Rasulullah SAW. Suatu kali masyarakat datang kepada Rasulullah untuk meminta beliau menurunkan harga-harga yang ada di pasar, karena pada saat itu harga-harga di pasar mengalami kenaikan. Akan tetapi, Rasulullah menolak untuk melakukan penurunan harga. Beliau bersabda, "*Sesungguhnya Allah-lah yang menetapkan harga*".

2. Pembolehan dan kewajiban intervensi harga

   Diatas telah disebutkan bahwa Rasulullah SAW tidak mau menentukan harga. Hal ini menunjukkan bahwa ketentuan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah. Hal ini dapat dilakukan ketika pasar dalam keadaan normal, tetapi apabila tidak dalam keadaan sehat yakni terjadi kedzaliman seperti adanya kasus penimbunan, riba, dan penipuan maka pemerintah hendaknya dapat bertindak untuk menentukan

harga pada tingkat yang adil sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Dengan demikian, pemerintah hanya memiliki wewenang untuk menetapkan harga apabila terjadi praktek kedzaliman di pasar.[34]

Dan Islam juga menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Dalam rangka melindungi hak pembeli dan penjual, Islam membolehkan bahkan mewajibkan pemerintah melakukan *price intervention* bila kenaikan harga disebabkan oleh adanya distorsi terhadap permintaan dan penawaran. Kebolehan *price intervention* antara lain karena:

a. *Price intervention* menyangkut kepentingan masyarakat, yaitu melindungi penjual dalam hal *profit margin* sekaligus melindungi pembeli dalam hal *purchasing power.*
b. Bila tidak dilakukan *price intervention* maka penjual dapat menaikkan harga dengan cara ikhtiar. Dalam hal ini si penjual menzalimi si pembeli.
c. Pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok masyarakat yang lebih kecil. Sehingga *price intervention* berarti melindungi kepentingan masyarakat yang lebih luas.[35]

Akan tetapi, ada perbedaan pandangan ulama mengenai intervensi harga yaitu menurut Ibnu Taimiyah yang membolehkan intervensi dalam keadaan-keadaan tertentu. Pendapat Ibnu Taimiyah ini bertentangan dengan

[34]Akmad Mujahidin, *Ekonomi Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 172
[35]Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008), hal.154-164

sikap Rasulullah SAW yang menolak intervensi. Namun sebenarnya, pendapat Ibnu Taimiyah justru menjabarkan tentang hadist Rasulullah SAW bahwa seharusnya harga terjadi secara rela sama rela pada saat penawaran dan permintaan.[36]

Dan bagi Ibnu Taimiyah, intervensi harga dapat dibedakan menjadi dua, yaitu :

1. Intervensi harga yang zalim

   Suatu intervensi harga dianggap zalim apabila harga maksimum (*ceiling price*) ditetapkan di bawah harga keseimbangan yang terjadi melalui mekanisme pasar yaitu atas dasar rela sama rela. Secara paralel, dapat pula dikatakan bahwa harga minimum yang ditetapkan di atas harga keseimbangan kompetitif adalah zalim.

2. Intervensi harga yang adil

   Suatu intervensi harga dianggap adil sepanjang tidak menimbulkan aniaya terhadap penjual dan pembeli.

Akan tetapi, Ibn Taimiyah menjelaskan tiga keadaan di masa *price intervention* harus dilakukan :

a. Produsen tidak mau menjual barangnya kecuali pada harga yang lebih tinggi daripada harga pasar reguler, padahal konsumen membutuhkan barang tersebut. Dalam keadaan ini pemerintah dapat memaksa produsen untuk menjual barangnya dan menentukan harga (*price intervention*) yang adil.

---

[36]Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam (Ditengah Krisis Ekonomi Global) alih bahasa Ahmad Ikhrom dan Dimyauddin,* (Jakarta : Zikrul Hakim, 2007), hal. 96

b. Produsen menawarkan pada harga yang terlalu tinggi menurut konsumen, sedangkan konsumen meminta pada harga yang terlalu rendah menurut produsen. Dalam keadaan ini maka intervensi harga harus dilakukan dengan musyawarah dari konsumen dan produsen yang difasilitasi oleh pemerintah. Setelah musyawarah dengan investigasi atas permintaan, penawaran, biaya produksi, dan lainnya, pemerintah harus mendorong penjual dan pembeli untuk menentukan harga. Selanjutnya pemerintah menentukan harga tersebut sebagai harga yang berlaku.
c. Pemilik jasa, misalnya tenaga kerja, yang menolak bekerja kecuali pada harga yang lebih tinggi daripada harga pasar yang berlaku, padahal masyarakat membutuhkan jasa tersebut, maka pemerintah dapat menetapkan harga yang wajar dan memaksa pemilik jasa untuk memberikan jasanya.[37]

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, pemilik gudang/*toke* menetapkan harga dengan cara beberapa pertimbangan, yaitu :

1) Lokasi
    a) Dekat dari pemukiman dengan jarak $\pm$ 1 Km, maka biaya atau upah yang diberikan untuk mengupas kulit manis yang masih di batang Rp 1.500,-/kg, dan biaya membersihkan setelah dikupas dari batang untuk sebesar Rp 1.000,-/kg, sedangkan upah untuk mengeringkan sebesar Rp 50.000,- per hari.

[37]Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hal.190

b) Tidak terlalu dekat dan tidak terlalu jauh (sedang/menengah) dari pemukiman dengan jarak ± 2-3 KM, maka biaya atau upah yang diberikan untuk mengupas kulit manis yang masih di batang Rp 2.500,-/kg, dan biaya membersihkan setelah dikupas dari batang sebesar Rp 1.000,-/kg, sedangkan upah untuk mengeringkan sebesar Rp 50.000,- per hari.

c) Jauh dari pemukiman dengan jarak ± 5 KM, maka biaya atau upah yang diberikan untuk mengupas kulit manis yang masih di batang sebesar Rp 3.000,-/kg, dan biaya membersihkan setelah dikupas dari batang sebesar Rp 1.000,-/kg, sedangkan upah untuk mengeringkan sebesar Rp 50.000,- per hari.

2) Umur kulit manis perbidangnya ± 20 tahun baru bisa dijual, sementara untuk menentukan harga berapa kilogram kulit manis yang akan dihasilkan di taksir oleh ahlinya (*toke/*pemilik gudang).

3) Luas (jumlah kulit manis) cara menentukannya adalah toke dan petani yang akan mentaksirkan kulit manis tersebut perbatangnya. Setelah itu baru dikali berapa jumlah batang kulit manis di kebun tersebut.[38]

[38]Ali Umar, *HasilWawancara Pemilik Gudang/Toke*, di Malalak Barat, Hari Kamis tanggal 20 April 2017, pukul 10.00 WIB

SISTEM PENETAPAN HARGA KULIT MANIS PERBIDANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus: Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

BAB III

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
2017M / 1438H

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode adalah cara kerja untuk memenuhi objek sasaran yang diteliti. Metode yang digunakan untuk memperoleh data yang akurat dan relevan. Data tersebut disusun secara sistematis untuk analisa sesuai tujuan diadakan penelitian tersebut. Berbagai hal yang menjadi bagian dari metode yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah :

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*fieldresearch*), yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung ke objek penelitian untuk mengadakan pengamatan dan pengumpulan data yang akan di analisis pada petani dan toke di Malalak Barat. Adapun metode penelitian yang digunakan penulis adalah deskriptif kualitatif, yakni menggambarkan sesuatu apa adanya kemudian menganalisis data berupa kalimat.[1]

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam, yang memfokuskan pada petani dan toke yang terlibat pada proses jual beli kulit manis dengan harga perbidang yang ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

[1]Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian,* (Jakarta : Rineka Cipta, 2007), hal.234

2. Waktu Penelitian

waktu penelitian yang penulis lakukan terhitung dari tanggal 31 Mei sampai 29 Juli 2017.

C. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperolehdarisumberaslinya.Dalampenelitianini, data primer diperoleh secara langsung dari lapangan yang merupakan hasil dariwawancaradan observasi langsungkepadapetani dan *toke* kulit manis di Malalak Barat.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data dalam bentuk yang sudah jadi melalui publikasi dan informasi yang dikeluarkan diberbagai organisasi atau perusahaan, termasuk majalah, jurnal, dan lembaga lainnya yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.[2]Data sekunderdalampenelitianiniadalah data yang diperolehdarimenganalisisbuku-buku, dokumentasi, hasilpenelitian, dansuratkabar yang berkaitandenganmasalah yang diteliti.

D. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian. Informan penelitian juga disebut sebagai narasumber penelitian. Dalam

[2]Supranto,*MetodeRamalanKuantitatif,* (Jakarta: RinekaCipta, 1993), hal.8

penelitian ini, informan penelitian atau narasumber penelitian adalah toke dan petani yang ada di Malalak Barat.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara (*Interview*)

   Wawancara dapat diartikan sebaga penelitian percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai atau yang menjawab pertanyaan.[3] Peneliti akan menggunakan teknik wawancara, dimana peneliti bertatap muka langsung dengan petani dan toke maupun pihak terkait.

2. Observasi

   Adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki. Jenis-jenis informasi tertentu dapat diperoleh melalui pengamatan langsung oleh peneliti, yaitu dengan cara melihat keadaan sebenarnya yang terjadi dilapangan.

3. Studi Kepustakaan (*field research*)

   Metode ini dilakukan dengan mengumpulkan data dan mempelajari bahan-bahan berupa literature tentang pengertian, jual beli, hukum dan syarat jual beli. Sumber-sumber yang lain berhubungan dengan penelitian ini.

---

[3]Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2000), hal.135

F. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu dengan menggunakan data referensi baik berupa literatur maupun artikel-artikel yang berhubungan dengan menggambarkan apa yang terjadi dilapangan.[4] Setelah data terkumpul maka penulis mengelolanya dengan mengadakan seleksi terhadap data, kemudian akan di analisis dengan menggunakan analisis data kualitatif yang berhubungan dengan sistem penetapan harga kulit Manis perbidang di Malalak Barat menurut perspektif ekonomi Islam.

[4]Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 1999), hal.144

SISTEM PENETAPAN HARGA KULIT MANIS PERBIDANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus: Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

BAB IV

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
2017M / 1438H

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Monografi Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam

Pada sub bab ini penulis akan mendeskripsikan sekilas mengenai Nagari Malalak Barat yang merupakan salah satu Nagari di Kecamatan Malalak Kabupaten Agam yang akan menjadi wilayah penelitian.

1. Kondisi Umum Nagari Malalak Barat

Nagari Malalak Barat merupakan salah satu dari 82 Nagari yang ada di Kabupaten Agam, yang telah $\pm$ 7 tahun menyelenggarakan Pemerintahan Nagari semenjak di mekarkan dari Nagari Malalak, sesuai dengan pasal 7 Peraturan Daerah Kabupaten Agam Nomor 31 Tahun 2001, maka dengan disetujuinya pemekaran Nagari Malalak menjadi Nagari Malalak Utara, Nagari Malalak Selatan, Nagari Malalak Timur, dan Nagari Malalak Barat yang ditetapkan dengan surat peraturan Bupati Agam Nomor 3 Tahun 2005. Dan berkat rahmat Tuhan yang Maha Kuasa dan diiringi dengan keinginan yang luhur oleh segenap lapisan masyarakat Nagari Malalak Utara, Nagari Malalak Selatan, Nagari Malalak Timur, dan Nagari Malalak Barat yang pada saat pengukuhan pemekaran Nagari adalah merupakan bagian wilayah Kecamatan IV Koto, dan Alhamdulillah berkat kerja keras tokoh masyarakat Malalak pada tanggal 25 Mei 2007, Malalak dikukuhkan menjadi Kecamatan Defenitif pemekaran dari Kecamatan IV Koto oleh Bupati Agam

berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Agam Nomor 7 Tahun 2006 tanggal 21 Desember 2006.

2. Kondisi Geografis Malalak Barat

Nagari Malalak Barat merupakan sebuah Nagari yang kondisi wilayahnya terletak pada dataran tinggi yang dibatasi sebagian besar oleh Bukit Barisan yang memisahkan Malalak dengan Kecamatan Tanjung Raya, diperkirakan ketinggian dari permukaan laut antara 500-595 meter dengan suhu rata-rata berkisar antara 29 ^{0}C dan pada malam hari mencapai 15 ^{0}C, dengan luas wilayah 29,3 Km^{2}, jarak ke Kecamatan $\pm$ 30 Km dan jarak ke Ibu Kota Kabupaten $\pm$ 110 Km dengan batas wilayah sebagai berikut :

a. Sebelah Utara berbatasan dengan Nagari Malalak Utara
b. Sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Padang Pariaman
c. Sebelah Timur berbatasan dengan Nagari Malalak Barat
d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Tanjung Raya

Jumlah penduduk Nagari Malalak Barat menurut sensus penduduk Mei 2017 berjumlah 2.618 jiwa yang terdiri dari :

1) Laki-laki 1.297 jiwa
2) Perempuan 1.321 jiwa

Dengan jumlah Kepala Keluarga sebanyak 590 KK yang tersebar di 4 jorong yaitu :

a) Jorong Jalan Bantiang Utara
b) Jorong Jalan Bantiang Tengah

c) Jorong Jalan Bantiang Selatan

d) Jorong Hulu Banda

3. Mata Pencaharian

Pada umumnya mata pencaharian penduduk di Malalak Barat adalah bertani, dan sebagian kecil Pegawai Negeri Sipil (PNS), wiraswasta, dan pedagang. Hasil pertanian masyarakat yang utama adalah kulit manis dan padi sawah.

Adapun persentase mata pencaharian penduduk sebagai berikut : petani 90%, berdagang 5%, dan Pegawai Negeri/Swasta 5%.

4. Potensi Nagari Malalak Barat

a. *Bidang Pendidikan*

Untuk peningkatan sumber daya manusia (SDM) dibidang pendidikan Nagari Malalak Barat mempunyai sarana pendidikan sebagai berikut :

1) 3 (tiga) unit Sekolah Dasar (SD)
2) 1 (satu) unit SLTP Pilial
3) 2 (dua) unit Taman Kanak-kanak (TK)

b. *Bidang Kesehatan*

Untuk terciptanya kondisi kesehatan masyarakat yang berkesinambungan di Nagari Malalak Barat terdapat sarana Pustu, Posyandu dan pemanfaatan tanaman obat keluarga (TOGA) di masing-masing rumah dan kebersihan lingkungan dan sarana air bersih.

a. *Ekonomi Masyarakat*

Untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di Nagari Malalak Barat yang mayoritas penduduknya bertani adalah dengan memanfaatkan sektor pertanian itu sendiri seperti petani kulit manis, petani sawah, petani ternak kerbau dan sapi, sebagian kecil juga bergerak dibidang pengrajin bordir dan jualan.

b. *Bidang Keamanan dan Ketertiban*

Untuk meningkatkan keamanan dan ketertiban masyarakat di Nagari Malalak Barat telah tersedia berupa empat buah Pos Kamling serta di jadwalkan roda malam yang diwajibkan kepada masyarakat yang berusia 17-55 tahun, namun sampai saat ini pelaksanaan ronda malam belum berjalan sebagaimana yang kita harapkan, akan tetapi keamanan dan ketertiban masyarakat Malalak Barat tetap terjaga dan terpelihara, ini dapat dilihat dalam kehidupan masyarakat sehari-hari dengan tidak adanya pertikaian dan perselisihan anak Nagari Malalak Barat antara Jorong yang satu dengan Jorong yang lain dan disini jelas kita rasakan sangat peran Niniak Mamak yang sesuai dengan pepatah Minang “Kok Malam danga-dangakan , kok siang caliak-caliakan” terhadap anak kemenakannya masing-masing.

c. *Partisipasi Masyarakat*

Dalam rangka mendukung percepatan pembangunan di Nagari Malalak Barat, sangat dibutuhkan dukungan partisipasi masyarakat yang berbeda di kampung dan diperantauan, sebagai wujud nyata

partisipasi masyarakat yang dapat kami himpun hanyalah berupa, ikut serta dalam gotong royong dalam pelaksanaan kegiatan dan peran perantau belumlah dapat kami wujudkan sedemikian rupa karena perantau yang berasal dari Nagari Malalak Barat belum banyak yang mempunyai usaha ekonomi yang mapan.

5. Pemerintahan

Penyelenggaraan pemerintahan di Nagari Malalak Barat mengacu kepada Perda Kabupaten Agam No 12 Tahun 2007, dimana roda pemerintahan Nagari dijalankan oleh Wali Nagari dengan dibantu oleh seorang Sekretaris Nagari, empat orang Kepala Urusan, empat orang Wali Jorong, satu orang Bendaharawan Nagari, untuk lebih jelasnya dapat dilihat sebagaimana yang tertera dibawah ini :

a. Wali Nagari : Syafril, SH
b. Sekretaris Nagari : Zamri
c. Kaur Pemerintahan : Rizki Zulkarnaen
d. Kaur Pembangunan : Elisma, S.Pd
e. Kaur Sosial dan Kemasyarakatan : Jaharuddin
f. Kaur Keuangan dan Aset : Desma Devita
g. Bendaharawan Nagari : Taslim
h. Wali Jorong Jalan Bantiang Utara : Ali Rahman
i. Wali Jorong Jalan Bantiang Tengah : Suardi
j. Wali Jorong Jalan Bantiang Selatan : Nurfarizel
k. Wali Jorong Hulu Banda : Pujianto

BADAN PERWAKILAN RAKYAT NAGARI (BPRN), adalah Lembaga Legislatif Nagari yang berkedudukan sejajar dan mitra Kerja Pemerintah Nagari, dan sesuai dengan Peraturan Daerah Kabupaten Agam No 12 Tahun 2007 maka BPRN berganti nama dengan Badan Permusyawaratan Nagari (BAMUS NAGARI) dan menjalankan fungsinya antara lain :

1) Merumuskan dan menetapkan Peraturan Nagari bersama Pemerintah Nagari
2) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan peraturan Nagari, APB Nagari dan keputusan Wali Nagari, serta menampung dan menyalurkan aspirasi masyarakat baik dari kampung maupun rantau.

Pemerintah Nagari Malalak Barat semenjak dimekarkan telah memiliki kegiatan dengan menyusun program yang mengacu pada Perda Kabupaten Agam Nomor 12 Tahun 2007, dalam rangka penyelenggaraan Pemerintahan yang bersih dan akuntabilitas (*good goverment*). Namun dalam hal menetapkan peraturan Nagari dan keputusan Wali Nagari belumlah seberapa yang dapat kami buat diantaranya :

a) Keputusan Wali Nagari Malalak Barat No 3 Tahun 2010 tentang Tim Penggerak PKK Nagari Malalak Barat
b) Perna No 1 Tahun 2011 tentang RPJM Nagari Malalak Barat
c) Keputusan Wali Nagari No 2 Tahun 2011 tentang APBN Tahun 2011

6. Bidang Pembangunan

a. Melaksanakan gotong royong badunsanak Jorong Hulu Banda dengan realisasi PSAB Pauah dengan dana bantuan Pemerintah Kabupaten Agam sebesar Rp 15.000.000,- dan swadaya masyarakat Rp 4.000.000,- dan dana tersebut diserahkan kepada Sekretaris LPMN Malalak Barat sebagai pelaksana dan penanggung jawab.
b. Melaksanakan perbaikan tali bandar di Jorong Hulu Banda secara Padat Karya yang sumber dana berasal dari ACTED.
c. Melaksanakan perbaikan jembatan Hulu Banda Subarang Nareh sumber dana dari Word Relief sebagai pelaksana.
d. Pembangunan Jalan PNPM-MP Sungai Lansingan Jorong Jalan Bantiang Utara dengan jumlah dana Rp 325.616.000,-
e. Pembangunan Jalan PNPM-MP Subarang Nareh Jorong Hulu Banda dengan jumlah dana Rp 303.328.000,-
f. Tahun 2011 di Nagari Malalak Barat telah dilaksanakan pembangunan Infrastruktur Pedesaan Proyek PPIP dengan jumlah dana Rp 250.000.000,- yang berlokasi di Jorong Hulu Banda
g. Pembangunan PUSTU Jalan Bantiang Selatan
h. Pembangunan PUSTU Hulu Banda
i. Pengadaan bibit coklat di Jorong Hulu Banda dan Jalan Bantiang
j. Pembangunan PSAB Jorong Jalan Bantiang Utara
k. Pembangunan TPQ Madinatul ‘Ilmi Jorong Jalan Bantiang Utara
l. Pembangunan atau rehab berat SDN 06 Hulu Banda

m. Pembangunan 3 buah jembatan di ruas 236 Malalak ke Hulu Banda

n. Pembangunan Kantor Wali Nagari Malalak Barat

7. Kelembagaan Nagari

a. KERAPATAN ADAT NAGARI (KAN), dalam melaksanakan tugas dan fungsinya. KAN berperan sebagai pengayom, pembudidayaan nilai-nilai dan pelestarian Adat basandi Syara', syara' Basandi Kitabullah terhadap anak kemenakan, serta bekerja sama dengan MUINA dalam melaksanakan pengembangan adat di tengah-tengah masyarakat yang sejalan dengan norma-norma agama, dimana saat ini di Nagari Malalak Barat nilai-nilai adat tetap terpelihara dan dipertahankan.

b. MAJELIS ULAMA NAGARI (MUNA), adalah sebagai tempat berhimpunnya para Alim Ulama di Nagari, bahkan jauh sebelum dimulainya Pemerintahan Nagari, Alim Ulama di Nagari Malalak Barat telah menjalankan tugas dan fungsinya dalam bidang syara' antaranya adalah sebagai mubaliq dan menanamkan aqidah Islam pada masyarakat terutama generasi muda, mensosialisasikan fatwa ajaran Islam dan melestarikan kegiatan Maulid Nabi Muhammad SAW dengan acara Badikie membacakan sarafal Anam.

c. GENERASI MUDA, organisasi pemuda di Nagari Malalak Barat bukan tidak ada tetapi kegiatannya masih bersifat kejorongan, sedangkan Karang Taruna masih dalam tahap permulaan, adapun kegiatannya antara lain :

1) Mengaktifkan olahraga volly ball, takraw, dan pencak silat tradisional Minang, Kesenian Randai, tari piring, dan gendang tasa (tambua)
2) Kelompok basambahan adat Minang di Jorong
3) Membantu Parik Paga Nagari dalam pengamanan Nagari Malalak Barat

d. PEMBERDAYAAN KESEJAHTERAAN KELUARGA (PKK)

Keberadaan lembaga PKK di Nagari Malalak Barat belum banyak berarti dirasakan masyarakat, namun lembaga ini sudah berbuat menurut pokja-pokja PKK, diantaranya kegiatan wirid pengajian, sosialisasi jender, gotong royong masyarakat, menggerakkan 6 buah posyandu, dan pelaksanaan PMT di masing-masing posyandu.

e. BUNDO KANDUANG

Lembaga Bundo Kanduang dalam menjalankan tugas dan fungsinya sebagai organisasi masyarakat yang mayoritas adalah kaum ibu-ibu melaksanakan kegiatan bekerja sama dengan tim penggerak PKK dalam bentuk pembinaan keluarga harmonis, sejahtera dan mengandung nilai budaya dan agama.

f. LEMBAGA PEMBERDAYAAN MASYARAKAT NAGARI (LPMN)

Sesuai dengan Perda Kabupaten Agam No 10 Tahun 2003 tentang Lembaga Pemberdayaan Masyarakat Nagari, bahwa di Nagari

Malalak Barat telah dibentuk LPMN Malalak Barat dengan keputusan Wali Nagari yang mempunyai fungsi sebagai perencana, penggerak swadaya masyarakat serta pelaksana dan pengendali pembangunan.

g. KELOMPOK TANI/PERKUMPULAN PETANI PENGELOLA AIR (P3A) di Nagari Malalak Barat terdapat empat belas kelompok tani yang sifatnya hanya baru tumbuh, yang belum berfungsi secara baik dan teratur, namun insya Allah semua kelompok tersebut akan berupaya semaksimal mungkin dalam mencapai cita-citanya.

h. PARIK PAGA NAGARI di Nagari Malalak Barat merupakan suatu kelompok perlindungan Nagari, secara umum meliputi upaya penanggulangan gangguan ketertiban keamanan dan memelihara keamanan masyarakat Nagari dalam pelaksanaannya mengadakan ronda malam di setiap Jorong di Nagari Malalak Barat.

8. Keberadaan Lembaga Kemasyarakatan

Di Nagari Malalak Barat keberadaan lembaga kemasyarakatan belum lagi didukung oleh sarana dan prasarana perkantoran dan sampai saat ini menumpuk di Kantor Wali Nagari. Dan program kerja yang dibuat belum lagi dapat direalisasikan sebagaimana yang diharapkan, namun kami kedepan akan berusaha berbenah diri dan berusaha berbuat yang terbaik untuk Nagari Malalak Barat.

9. Penerapan Filosofi atau Pandangan Hidup Masyarakat yang diLandasi Akar Budaya Minangkabau

Penerapan filosofi Adat basandi Syara', syara' basandi Kitabullah yang merupakan budaya orang Minangkabau sejak dahulu kala, dimana di Nagari Malalak Barat masih tetap mempertahankan nilai-nilai budaya adat alam Minangkabau. Pengakuan terhadap fungsi tigo tungku sajarangan (Niniak Mamak, Alim Ulama, dan Cadiak Pandai) dan selalu memberikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Niniak Mamak sebagai penghulu disetiap suku, yang mana dasarnya adalah anak kemenakan yang mempunyai Niniak Mamak atau Penghulu yang diamba gadang dianjuang tinggi. Yang tidak kalah pentingnya adalah memberikan penghormatan terhadap Alim Ulama dan Guru Agama, disamping itu peranan Cadiak Pandai sebagai sumber pemikir dalam setiap kegiatan pembangunan sangat dihargai dalam rangka menjaga hubungan tigo tungku sajarangan dengan melibatkan seluruh unsur tersebut dalam setiap perencanaan pembangunan baik mental maupun fisik yang akan dilaksanakan di Nagari Malalak Barat.

10. Sosial Budaya dan Agama

a. Sosial

Dibidang sosial Pemerintahan Nagari Malalak Barat telah mengupayakan pengentasan kemiskinan terhadap KK miskin dalam bentuk :

1) Pemberian pinjaman modal usaha bagi KK miskin yang potensi untuk dibiayai melalui Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) BMT Agam Madani Nagari Malalak Barat
2) Memberikan beasiswa bagi siswa yang berprestasi bagi keluarga miskin

b. Budaya

Untuk melestarikan seni budaya Minangkabau di kalangan generasi muda, telah dilaksanakan kegiatan antara lain kesenian tradisional pencak silat, tambua tasa, pasambahan adat, randai dan tari piring.

c. Agama

Pada setiap masjid dan surau diadakan wirid pengajian dan peringatan hari-hari besar Islam, peringatan hari besar Islam yang menonjol diadakan di Nagari Malalak Barat pada setiap masjid adalah mengadakan peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW yang kami laksanakan secara berzikir pembacaan sarafal anam dalam pelaksanaan kegiatan keagamaan di Nagari Malalak Barat didukung dengan sarana ibadah sebagai berikut :

1) Jumlah masjid 5 buah
2) Mushalla atau surau 17 buah

Pada umumnya masjid dan surau itu rusak akibat gempa 30 September 2009.[1]

B. Gambaran Umum Tentang Pertanian Kulit Manis

Hasil pertanian kulit manis di Malalak Barat merupakan mata pencaharian yang paling dominan. Pertanian kulit manis ini sebenarnya telah ada sejak zaman nenek moyang terdahulu sampai sekarang. Usaha kulit manis di Malalak Barat ini menjadi sumber pendapatan utama bagi masyarakat di bandingkan hasil pertanian lainnya seperti padi, karena budi daya kulit manis dianggap lebih mudah, baik dalam biaya maupun dalam proses penanaman kulit manis.

Adapun biaya yang akan dikeluarkan masyarakat seperti membeli bibit kulit manis, penanaman dan pembersihan lahannya karena tenaga yang kurang. Dan dalam pembersihannya dilakukan 3 sampai 5 bulan sekali dan tidak ada menggunakan pupuk, tetapi untuk akhir-akhir ini ada beberapa petani yang menggunakan pupuk agar cepat tumbuh karena melihat kebutuhan ekonomi sekarang semakin banyak dan mahal. Petani kulit manis biasanya lebih sering menggunakan pupuk poska maupun NPK yang diberi setiap 1x2 bulan, dalam 1 Ha pupuk yang diperlukan $\pm$ 10 kg.

Pemanenan kulit manis dapat dilakukan apabila usia kulit manis telah mencapai $\pm$ 10 tahun/lebih, tetapi ada yang memanennya 3 tahun karena untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Harga kulit manis biasanya berubah-ubah mengikuti harga pasar. Harga kulit manis tergantung dari

[1]Sumber Data dari RPJM (Rencana Pembangunan Jangka Menengah) Malalak Barat Tahun 2017

kualitasnya, jika kualitasnya super maka harganya sampai Rp 35.000/kg tetapi jika kualitasnya rendah (KC) maka harganya Rp 15.000,-/kg.

Masyarakat menjual kulit manis dengan dua sistem penjualan, yaitu dengan cara perkilo dan perbidang tetapi tidak secara berlangganan. Jika dengan perkilo harus berdasarkan kualitas, sedangkan perbidang dengan melihat jumlah batang. Untuk penetapan harga perkilo hanya berdasarkan harga pasaran, sedangkan perbidang toke dan petani sama-sama mentaksir berapa harga yang cocok untuk penjualan kulit manis perbidang sesuai dengan jumlah batang. Setelah itu tawar-menawar pun dilakukan demi mencapai kesepakatan harga oleh kedua belah pihak.

Walaupun dalam jual beli kulit manis tersebut terdapat selisih harga antara Rp 5.000.000,- sampai Rp 10.000.000,- perbidangnya, tetapi selisih harga itu memang sudah menjadi resiko bagi petani karena dalam penetapan harga atau penaksiran petani kurang pandai dan kurang memahami daripada *toke*/pembeli.

C. Hasil Penelitian

Hasil wawancara yang penulis lakukan dengan beberapa petani di Malalak Barat adalah sebagai berikut :

1. Jual Beli Kulit Manis

Masyarakat di Malalak Barat pada umumnya adalah seorang petani yang memiliki luas lahan kulit manis sekitar 1 Ha dan dapat dipanen berdasarkan umur kulit manis $\pm$ 10 tahun. Penjualan kulit manis tergantung dari kebutuhan yang diperlukannya. Jika keperluannya

mendesak dan banyak seperti biaya pendidikan maka petani bisa saja menjual secara keseluruhan yang ada di lahan (perbidang), tetapi jika untuk kebutuhan sehari-hari atau perminggu maka kulit manis tersebut hanya dijual dengan menebang beberapa batang kulit manis saja (perkilo). Dalam menjual kulit manis, petani tidak menjualnya kepada *toke* secara berlangganan tetapi dengan *toke* yang berani menawar dengan harga yang tinggi dan tidak ada unsur paksaan sehingga tidak ada penilaian khusus dari petani terhadap toke tersebut.[2]

Dalam Islam melakukan jual beli itu diperbolehkan, sebab jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. Adapun hadist yang berkaitan dengan jual beli adalah :

عن رفا عة بن رافح , أن النبي ص م.سئل : أي الكسب أطيب ؟ فقل : عمل الر جل بيده , و كل بيح مبرور. (رواه البز ار وصححه الحاكم عن رفاعة ابن الرافع)

Artinya: "Diriwayatkan dari Rifa'ah bin Rafi' bahwa Nabi SAW, ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik, Beliau menjawab,"Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur."(HR. al-Bazzar dan dishahihkan oleh al-Hakim).

Hadist diatas menjelaskan bahwa pekerjaan yang paling baik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan tangannya sendiri yang termasuk didalamnya adalah jual beli mabrur. Mabrur maksudnya terhindar dari usaha tipu menipu dan merugikan orang lain.

[2]Wawancara dengan Ardi, Yusuf, Zamri, dan Zulkifli, diakses pada tanggal 15 Juli 2017, pukul 10.00 WIB

Penjualan kulit manis perkilo dilihat dari kadar air dan kualitasnya, sedangkan yang perbidang hanya berdasarkan penaksiran logika tanpa mengetahui kualitas dan kuantitasnya.[3]

Islam memperbolehkan adanya jual beli apabila memenuhi syarat dan rukun jual beli serta tidak merugikan salah satu pihak. Tetapi, Islam melarang jual beli yang belum diketahui kualitas dan kuantitasnya karena mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan) yang dapat merugikan salah satu pihak.

2. Sistem Penetapan Harga Kulit Manis

Dalam penetapan harga perkilo, dilakukan berdasarkan harga pasaran yang ada di Malalak Barat. Sehingga petani merasa lebih diuntungkan, karena petani sendiri yang langsung mengolah tanpa mengeluarkan biaya apapun.

Sedangkan penetapan harga perbidang, *toke* dan petani sama-sama menaksir jumlah batang yang ada disuatu lahan. Kemudian dalam satu batang ditaksir berapa kilo yang akan dihasilkan, lalu dikali dengan banyak batang kulit manis. Setelah itu *toke* dan petani melakukan tawar-menawar dalam menetapkan harga, sehingga ada selisih harga sekitar Rp 5.000.000,- sampai Rp 10.000.000,-.

Oleh karena itu, petani disini merasa dirugikan karena *toke* memberikan harga perkilonya dibawah harga pasaran untuk tiap batang

[3]Wawancara dengan Ardi, Yusuf, Zamri, dan Zulkifli, diakses pada tanggal 15 Juli 2017, pukul 10.00 WIB

dengan alasan biaya yang akan dikeluarkannya dan menerima uangnya secara berangsur-angsur.[4]

Harga adalah perwujudan nilai suatu barang dan jasa dalam satuan uang. Pada dasarnya harga diserahkan oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam konsep ekonomi Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh *keseimbangan permintaan dan penawaran.* Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Dalam Islam, untuk melakukan jual beli dibagi menjadi beberapa bentuk diantaranya berdasarkan cara menetapkan harga, yaitu dengan cara jual beli *musawamah* (tawar-menawar). Disini penjual tidak menyebutkan harga modal barang kepada pembeli tetapi langsung menetapkan harga tertentu untuk ditawar sehingga ada kesepakatan harga dari kedua belah pihak.

Teori harga dalam fiqh Islam dibagi menjadi dua, yaitu *Pertama,* harga yang berlaku secara alami tanpa adanya campur tangan dan ulah para pedagang. Maksudnya, para pedagang bebas menjual barangnya sesuai dengan harga yang wajar dengan mempertimbangkan keuntungannya. Sedangkan pemerintah tidak boleh ikut campur karena akan membatasi hak pedagang. *Kedua*, harga suatu komoditi yang ditetapkan pemerintah tidak hanya digunakan untuk keperluan masyarakat tetapi juga memberikan manfaat (keuntungan) bagi masyarakat.

[4]Wawancara dengan Ardi, Yusuf, Zamri, dan Zulkifli, diakses pada tanggal 15 Juli 2017, pukul 10.00 WIB

Selanjutnya hasil wawancara yang penulis lakukan dengan beberapa *toke* di Malalak Barat :

Jenis penjualan kulit manis di Malalak Barat ada yang perkilo dan perbidang. Jika dengan perkilo dilihat berdasarkan kualitasnya. Kualitas kulit manis yang lebih dominan digunakan untuk menetapkan harga ada tiga, yaitu double/super, KA, dan KC. Dari ketiga kualitas tersebut yang harganya tinggi adalah kualitas super/double yang memiliki dasar kulit manisnya bagus, halus-halus, tipis-tipis, kecil-kecil, dan bersih, dengan harga perkilonya Rp 38.000,-. Sedangkan harga yang rendah adalah kualitas C (KC) yang dasarnya tebal dan masih kotor, dengan harga Rp 15.000,-/kg.

Dalam hal penjualan kulit manis *toke* lebih sering membeli kulit manis perbidang dengan cara melihat luas lahan, karena menurut *toke* lebih untung dibandingkan dengan cara banyak batang. Kalau dengan cara melihat luas lahan *toke* dan petani sama-sama mentaksir berapa jumlah batang yang ada di suatu lahan, dan biasanya dalam 1 Ha lahan kulit manis paling banyak ada 1000 batang kulit manis. Kemudian ditaksir lagi berapa kilo yang akan dihasilkan dalam perbatangnya.

Sedangkan kalau dengan cara banyak batang biasanya petani sudah jelas berapa batang yang akan dia jual dan bisa jadi petani menjual hanya beberapa batang saja bukan seluruh kulit manis yang ada di lahannya.

Dan yang menjadi kelemahan bagi *toke* membeli kulit manis perbidang adalah kerjanya yang cukup lama, banyak waktu dan jumlah

tenaga yang dibutuhkan, serta biaya yang dikeluarkan *toke* pun cukup banyak. Adapun biaya-biaya yang akan dikeluarkan *toke* yaitu biaya mengupas kulit manis dari batang sebesar Rp 3.000,-/kg, biaya membersihkan setelah dikupas dari batang Rp 1.000,-/kg, dan biaya mengeringkan atau menjemur sebesar Rp 50.000,- perhari.

Selain itu dalam membeli kulit manis perbidang, *toke* tidak ada melihat apakah kulit manis itu tumbuh dari tunasnya atau dari biji yang baru, tetapi *toke* hanya melihat dari besarnya kulit manis tersebut. Sehingga *toke* lebih diuntungkan membeli kulit manis perbidang daripada perkilo, sebab membeli kulit manis perbidang harganya dibawah harga pasaran sehingga untung yang diperoleh *toke* lebih banyak.[5]

Jual beli merupakan salah satu bentuk bisnis (perdagangan/*tijarah*) yang bertujuan untuk mencari keuntungan (laba/profit), yang secara syariat jual beli diperbolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkanya. Oleh sebab itu, setiap pelaku bisnis muslim hendaknya perlu berhati-hati sebelum melakukan jual beli. Sebab, ada firman Allah dalam Al-Quran surah Faathir ayat 29 yang berbunyi :



Artinya:"Mereka mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi."(Q.S. Faathir:9*)*

Selain itu ada alasan para ulama yang memperbolehkan jual beli dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan

[5]Wawancara dengan Dasril, Syahrul, Suari, dan Ali Umar, diakses pada tanggal 15 Juli 2017, pukul 10.00 WIB

dirinya, tanpa bantuan orang lain. Dalam menetapkan harga ada beberapa strategi yang harus diperhatikan, yaitu :

1. Menetapkan harga dasar suatu produk baru

   Maksudnya, untuk menetapkan harga itu harus mempunyai pandangan yang jelas tentang lingkungan persaingan baik itu dilihat dari kualitas, lokasi, kemiringan, juga biaya yang akan dikeluarkan sehingga akan memberikan laba yang pantas.

2. Penentuan kembali harga yang disebabkan karena perubahan harga

   Adapun motif dari penentuan kembali harga adalah sebagai berikut :

   a. Perubahan dalam penilaian pasar yang dipengaruhi karena sedikitnya jumlah permintaan dipasar.
   b. Perubahan dalam biaya, maksudnya mengurangi biaya-biaya sekecil mungkin
   c. Perubahan dalam strategi, maksudnya membuat strategi baru untuk melakukan pemasaran atau penjualan
   d. Perubahan dalam saingan, maksudnya menyesuaikan harga dengan para pesaing.

Hal itu dilakukan agar tercapainya tujuan dalam penetapan harga, yaitu terciptanya stabilisasi harga dan margin, tercapainya suatu target *market share* (bagian pasar), mengatasi atau mencegah persaingan, serta dapat memaksimumkan harga.

Selain itu intervensi harga menurut Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwasanya tidak boleh adanya intervensi harga yang zalim dan intervensi harga yang adil, dalam arti seorang penjual dan pembeli tidak boleh menetapkan harga di atas harga normal ataupun seorang penjual dan pembeli tidak boleh menetapkan harga di bawah harga normal. Tetapi, seorang penjual dan pembeli harus menetapkan harga secara umum atau sesuai pasaran. Sehingga penjual dan pembeli tidak ada yang merasa dirugikan dan tidak menimbulkan aniaya terhadap penjual dan pembeli.

Pasar yang bersaing sempurna akan menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli karena jika mekanisme pasar terganggu, maka harga yang adil tidak akan tercapai. Begitu pula sebaliknya, harga yang adil akan mendorong para pelaku pasar untuk bersaing dengan sempurna. Jika harga tidak adil, maka para pelaku pasar akan enggan untuk bertransaksi atau terpaksa tetap bertransaksi dengan menderita kerugian.

Oleh karena itu, Islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna. Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami.

Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan menyeluruh. Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kedzaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil,

yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.

Dan dalam konsep ekonomi Islam, cara pengendalian harga ditentukan oleh penyebabnya. Bila penyebabnya adalah perubahan pada permintaan dan penawaran, maka mekanisme pengendalian dilakukan melalui *market intervention*. Sedangkan bila penyebabnya adalah distorsi terhadap permintaan dan penawaran, maka mekanisme pengendaliannya dilakukan melalui distorsi termasuk penentuan *price intervention* untuk mengembalikan harga pada keadaan sebelum distorsi.

Islam juga menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Dalam rangka melindungi hak pembeli dan penjual, Islam membolehkan bahkan mewajibkan pemerintah melakukan *price intervention* bila kenaikan harga disebabkan oleh adanya distorsi terhadap permintaan dan penawaran.

SISTEM PENETAPAN HARGA KULIT MANIS PERBIDANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus: Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

BAB V

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
2017M / 1438H

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penjelasan yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka penulis menyimpulkan bahwa sistem penetapan harga kulit manis perbidang di Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam belum sesuai dengan jual beli dalam Islam, dan penetapan harga menurut ekonomi Islam. Dalam hal ini, petani lebih dirugikan karena petani kurang paham dan kurang pengalaman dalam hal penaksiran harga. Selain itu petani selalu berada dibawah *toke*, sehingga apa yang ditetapkan *toke* petani tidak bisa berbuat apa-apa dan tidak bisa memberikan tawaran dengan harga yang tinggi. Tetapi, untuk memenuhi kebutuhannya petani membutuhkan bantuan orang lain (*toke*) untuk melakukan jual beli kulit manis, walaupun menurut petani jual beli perbidang ini lebih merugikan daripada jual beli perkilo.

Dalam ekonomi Islam penetapan harga harus adil, sehingga penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli mendapat manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya, serta tidak merugikan salah satu pihak.

B. Saran

Sebaiknya tentang sistem penetapan harga kulit manis yang ada di Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam ditinjau lagi dari segi pelaksanaan jual beli maupun penetapan harganya agar sesuai dengan

ekonomi Islam yang berlandaskan Al-Qur’an, hadist, dan ijma’ para ulama. Dalam ekonomi Islam, jual beli dan penetapan harga harus saling menguntungkan dan tidak ada pihak yang dirugikan. Untuk itu sebaiknya petani menjual kulit manis dengan cara perkilo saja. Dan agar lebih menguntungkan lagi dari segi pengendalian harga, alangkah baiknya petani membentuk koperasi dan kelompok tani. Sehingga dengan adanya persatuan petani kulit manis tersebut, maka akan lebih mempermudah proses penjualan dan penetapan harga yang sesuai dengan ekonomi Islam. Dan tidak ada lagi kecurangan dari individu atau pedagang yang langsung terjun ke ladang kulit manis untuk mematok harga yang lebih murah dari harga pasar.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Asqalani, Ibnu Hajar. 2007. *Fathul Baari.* Jakarta : Pustaka Azzam.

Ali, Muhammad. 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern.* Jakarta: Pustaka Amani.

Al-Qardhawi, Yusuf. 2000. *Halal dan Haram Dalam Islam.* Jakarta: PT Darul Ma'rifah.

Arikunto, Suharsimi. 2007. *Manajemen Penelitian.* Jakarta : Rineka Cipta.

Djuwaini, Dimyauddin. 2007. *Pengantar Fiqh Muamalah.* Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Ghazaly, Abdul Rahman. 2008. *Fiqh Muamalat*. Jakarta : Kencana Prenada Group.

Hakim, Lukman. 2012. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam.* Surakarta : PT Gelora Aksara Pratama.

Haroen, Nasrun. 2007. *Fiqh Muamalah.* Jakarta : Gaya Media Pratama.

Ibnu Hajar al-'Asqalani, Al-Hafizh. 2006. *Terjemah Bulughul Maram.* Solo : At-Tibyan.

Jusmaliani. 2008. *Bisnis Berbasis Syariah.* Jakarta : Bumi Aksara

Kamuslengkap.com/kamus/medan/arti-kata/Toke, *Pengertian Toke Menurut Bahasa Medan adalah Tauke yang berarti majikan atau pedagang Tionghoa*.

Karim, Adiwarman. 2012. *Ekonomi Mikro Islam.* Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran.* Jakarta: Gramedia.

Manan, Abdul. 1997. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam.* Yogyakarta : PT Dana Bakhti Primayasa.

Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah.* Jakarta : Kencana.

Moleong, Lexy J. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung : PT Remaja Rosda Karya.

Mujahidin, Akmad. 2007. *Ekonomi Islam.* Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Munandar, Aris. 2016. *Sistem Pelaksanaan Jual Beli Ubi Kayu dengan Harga Perbidang Dilihat dari Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi. Diakses pada tanggal 08 April 2017.

Nasution, Mustofa Edwin dkk. 2007. *Pengenalan Ekslusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). 2008. *Ekonomi Islam.* Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Rahman, Arif. 2014. *Analisis Praktek Perdagangan Beras Menurut Ekonomi Islam di Kamang Mudiak Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam*. Skripsi. Diakses pada tanggal 08 April 2017.

Rewold. 1987. *Strategi Harga dalam Pemasaran*. Jakarta: Bina aksara.

Supranto. 1993. *Metode Ramalan Kuantitatif.* Jakarta: RinekaCipta.

Syafe'i, Rachmat. 2001. *Fiqih Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Teguh, Muhammad. 1999. *Metode Penelitian Ekonomi.* Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Tim Prima Pena. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Gita Media Pers.

Umar, Ali. *Hasil Wawancara Pemilik Gudang/Toke*. Malalak Barat. Diakses hari Kamis tanggal 20 April 2017, pukul 10.00 WIB.

Wawancara dengan Ardi, Yusuf, Zamri, dan Zulkifli. Diakses pada tanggal 15 Juli 2017, pukul 10.00 WIB.

Wawancara dengan Bapak Ali Umar salah seorang *toke* di Malalak Barat. Diakses pada tanggal 15 April 2017.

Wawancara dengan Dasril, Syahrul, Suari, dan Ali Umar. Diakses pada tanggal 15 Juli 2017, pukul 10.00 WIB.

Winarno, Sigit dkk. 2003. *Kamus Besar Ekonomi.* Bandung: Pustaka Grafika.

Www.rahman371.wordpress.com. Diakses tanggal 02 Maret 2017.

SISTEM PENETAPAN HARGA KULIT MANIS PERBIDANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus: Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
2017M / 1438H

Pedoman Wawancara

Pertanyaan kepada penjual (Petani) :

1. Apakah Bapak/Ibu memiliki lahan kulit manis ?
2. Berapa luas lahan kulit manis yang Bapak/Ibu miliki ?
3. Dalam jangka waktu berapa lama kulit manis tersebut baru bisa Bapak/Ibu jual ?
4. Seberapa banyak biasanya Bapak/Ibu menjalnya ?
5. Bagaimana cara Bapak/Ibu menjual kulit manis tersebut (perkilo/perbidang) ?
6. Jika dijual perkilo, bagaimana cara penjualan dan penetapan harganya ?
7. Jika dijual perbidang, bagaimana cara penjualan dan penetapan harganya?
8. Apa keuntungan dan kelemahan menjual perkilo ?
9. Apa keuntungan dan kelemahan menjual perbidang ?
10. Apakah Bapak/Ibu menjual kulit manis perkilo dan perbidang dengan toke (pembeli) yang sama (langganan) ?
11. Apakah ada penilaian Bapak/Ibu terhadap toke/pembeli kulit manis ?
12. Apakah ada unsur paksaan dari toke/pembeli ntuk melakukan jual beli kulit manis perbidang ?
13. Apakah ketika menaksir harga kulit manis hanya diserahkan kepada toke saja atau berdua (antara petani dan toke) dalam menetapkan harganya ?
14. Jika menaksir sendiri-sendiri, berapa selisih taksiran antara toke dan petani ?
15. Apakah ada tawar-menawar antara toke dan petani atau petani hanya terima bersih saja dalam hal menetapkan harga ?

Pedoman Wawancara

Pertanyaan kepada pembeli (Toke) :

1. Apa saja jenis penjualan kulit manis yang ada di Malalak Barat ?
2. Jika dengan cara perkilo, bagaimana cara toke/pembeli menetapkan harganya ?
3. Ada berapa tipe/kualitas dalam menetapkan harga ?
4. Kualitas yang seperti apa yang bisa mencapai harga yang tinggi dan harga yang rendah ?
5. Dari perbedaan kualitas tersebut, apa yang menjadi perbedaan mendasar dalam menetapkan harga ?
6. Jika dengan cara perbidang, bagaimana cara toke/pembeli menetapkan harganya?
7. Apakah toke membeli kulit manis perbidang dengan cara melihat luas lahan atau banyak batangnya ?
8. Mana yang lebih untung, jual beli kulit manis perbidang dengan cara melihat luas lahan/banyak batang ?
9. Apa keuntungan dan kelemahan jual beli kulit manis perbidang dengan cara melihat luas lahan ?
10. Apa keuntungan dan kelemahan jual beli kulit manis perbidang dengan cara melihat banyak batang ?
11. Dalam membeli kulit manis, apakah toke/pembeli melihat bahwa kulit manis tersebut tumbuh dari tunasnya sendiri (cabangnya) atau dari asanya ?
12. Bagaimana cara menghitung biaya-biaya dalam jual beli kulit manis perbidang tanpa mengetahui kualitas dan kuantitasnya ?
13. Mana yang lebih untung, jual beli kulit manis perbidang/perkilo ?
14. Apa keuntungan dan kelemahan jual beli kulit manis perkilo ?
15. Apa keuntungan dan kelemahan jual beli kulit manis perkilo ?

16. Apa yang menjadi patokan atau hal mendasar dalam menetapkan harga kulit manis perbidang ?
17. Apakah ada yang menjadi pertimbangan untuk menetapkan harga baik dari segi waktu, tenaga, maupun perubahan harga ?

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
Nomor : 143 /In.26/PP.00.9/05/2017

Tentang
Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an. **Heni Sukma Ningrum** NIM. **3213.214** tanggal 29 Maret 2017, Perihal Permohonan Pengesahan Judul dan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

Menimbang :
a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. Bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **" Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang menurut Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus Malalak Barat Kec. Malalak Kab. Agam. "**

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A
Nama	:	**Gusril Basir, SH, M.Hum**
NIP	:	19660817 199403 1005
Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina / IV/a / Lektor Kepala
Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Hukum
Memberi Mata Kuliah	:	Kewarganegaraan
Untuk Tugas	:	Pembimbing I

B
Nama	:	**Yefri Joni, MA**
NIP	:	19760206 200312 1004
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Muda Tk.I (III/b) / Asisten Ahli
Bidang Keahlian Pokok	:	Ekonomi Islam
Memberi Mata Kuliah	:	Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah
Untuk Tugas	:	Pembimbing II

Ketiga : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : Mei 2017

Rektor,

RIDHA AHIDA
NIP. 19701205 199403 2003

Tembusan :
1. Masing-masing Pembimbing
2. Mahasiswa yang bersangkutan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih Kab.Agam - Sumatera Barat - Telepon / Fax : (0752) 22875
Website : www.febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

Nomor : B- 1106 /In.26.3/PP.07/05/2017 31 Mei 2017
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth.
Wali Nagari Malalak Barat
Kecamatan Malalak
Kabupaten Agam

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Skripsi bagi mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepada saudara :

Nama	:	**HENI SUKMA NINGRUM**
NIM	:	**3213. 214**
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan	:	Ekonomi Islam
Semester	:	VIII (Delapan)
Alamat	:	Jln. Paninjauan Garegeh, Kelurahan garegeh, Kecamatan Mandiangin Koto Selayan, Kota Bukittinggi
Lokasi Penelitian	:	Nagari Malalak Barat, Kecamatan Malalak, Kabupaten Agam
Judul Skripsi	:	***"Sistem Penetapan Harga Kulit mAnis Perbidang menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)"***
Waktu	:	31 Mei s/d 29 Juli 2017

Demikian surat permohonan ini kami buat, atas bantuan yang bapak/ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Dekan

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 19621110 199903 1 001

PEMERINTAH KABUPATEN AGAM
KECAMATAN MALALAK
WALI NAGARI MALALAK BARAT

Nomor : 140/69 /WN/MLLK-B/2017 Malalak Barat, 05 Juni 2017
Lampiran : -
Hal : **Surat Izin Penelitian**

Kepada : Yth.
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bukittinggi
Di
Tempat

Dengan hormat,

Berdasarkan surat Nomor : B-1106/In.26.3/PP.07/05/2017 perihal mohon izin penelitian dengan judul **Sistem Penetapan Harga Kulit Manis Perbidang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)** mahasiswi dengan data sebagai berikut :

Nama	: HENI SUKMA NINGRUM
NIM	: 3213.214
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Ekonomi Islam

Bahwa kami member izin mahasiswi tersebut diatas untuk melakukan penelitian di Nagari Malalak Barat Kecamatan Malalak Kabupaten Agam.

Demikianlah surat izin ini kami berikan agar dapat dipergunakan seperlunya.

a.n. Wali Nagari Malalak Barat
Sekretaris

PEMERINTAH KABUPATEN AGAM
WALI NAGARI MALALAK BARAT
KECAMATAN MALALAK

ZAMRI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A.Data Pribadi

Nama Lengkap	: HENI SUKMA NINGRUM
Nama Panggilan	: Heni
Anak	: Ketiga dari 5 bersaudara
Jenis Kelamin	: Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir	: Rantauprapat/23 Mei 1995
Domisili	: Jl. H.Adam Malik Gg.Perintis Sumatera Utara
Telepon/Hp	: 082369187939
Facebook	: Henny Chi Djawa
E-mail	: warungperintis@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. 2000 – 2001 : TK KEMALA BHAYANGKARI
2. 2001 – 2007 : SD N 117470
3. 2007 – 2010 : MTs N RANTAUPRAPAT
4. 2010 – 2013 : SMK TELADAN RANTAUPRAPAT
5. 2013 – sekarang : IAIN BUKITTINGGI

C. Pengalaman Organisasi

1. Bendahara OSIS
2. Bendahara Umum Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Ekonomi Islam
3. Sekretaris Umum Dewan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (DEMA FEBI)
4. Sekretaris Umum Pimpinan Komisariat Ibnu Khaldun Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Cabang Agam/Bukittinggi
5. Bendahara Umum Pimpinan Cabang Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Cabang Agam/Bukittinggi
6. Wakil Sekretaris Pemberdayaan Perempuan di KNPI Kota Bukittinggi
7. Divisi Keuangan dan Akuntansi di LAZISMU Bukittinggi