ANALISIS DAMPAK KENAIKAN TARIF DASAR LISTRIK (TDL) TERHADAP HARGA JUAL PRODUK KONFEKSI

(studi kasus: Usaha Konfeksi Di Jorong Limo Suku, Sungai Pua)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Sarjana Pada

Jurusan Ekonomi Islam



Oleh

NISA FADILA

3214131

JURUSAN EKONOMI ISLAM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN) BUKITTINGGI

2018

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukurpenulis ucapkan kehadiran Allah Allah SWT, yang telah memberikan taufik dan hidayah –Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "analisis Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik Terhadap Harga Jual Konveksi (study kasus:Jorong Limo Suku , Sungai Pua). Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) pada IAIN Bukittinggi.

Penulis menyadari tanpa adanya dukungan, petunjuk, bimbingan sertabantuan berbagai pihak, penyusunan skripsi ini tidak dapat terselesaikan sebagaimana yang diharapkan, maka tidaklah berlebihan dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada keluarga tercinta, ayah dan ibuku yang selalu mendo'akan, memberikan dukungan dan pengorbanan yang tak terhingga dan tak ternilai, dan telah memberikan cinta, kasih, mengasuh, mendidik, membimbing dan memberikan motivasi dalam mencapai cita-cita. Serta untuk kakak – kakakku tersayang Herman, Arman dan Mansyur yang telah memberikan semangat dalam membuat skripsi ini. Serta bantuan dan arahan yang telah diberikan, penulis juga mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Ibu Dr Ridha Ahida, M. Hum selaku rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, Bapak Harfandi, SE, M,Si selaku dekan fakultas Ekonomi dan bisnis Islam serta Bapak Yefri Joni, M.A selaku ketua

jurusan Ekonomi dn Bisnis Islam yang telah memberikan fasilitas kepada penulis untuk menuntut ilmu di IAIN Bukittinggi.

2. Ibu Sofia Ridha, M. Ag selaku pembimbing I dan Ibu Yenti Astari Dewi, SE. MM selaku pembimbing II Yang telah meluangkan waktu dan menyumbang buah pikiran untuk memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapan Yefri Joni, MA selaku pembimbing akademik (PA) yang memberikan nasehat demi kelancaran belajar penulis.
4. Bapak dan Ibu dosen IAIN Bukittinggi yang juga memberikan masukan dan arahan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Bapak kepala beserta staf perpustakaan IAIN Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas peminjam buku yang penulis butuhkan dalam penulisan skripsi ini.
6. Kepada masyarakat Jorong Limo Suku, Sunagi Pua yang telah meluangkan waktu untuk mengisi kuisioner atau angket yang penulis sebarkan untuk memperoleh data data yang diperlukan.

Selanjutnta penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam mnyelesaikan penulisan skripsi ini, terutama kepada sahabat penulis yaitu Rizka Fadila, Sepri Madola, Dewi Purnama Sari, Wahyu Septia Ningsih, Defita sari dan teman- teman E.I/D. Penulis berharap dan berdo'a kepad Allah SWT semoga amal ibadah kebaikan kita semua dibalas pahala.

Dalam penelitian skripsi ini penulis menyadari bahwa didalamnya masih belum terlepas dari kekurangan dan kesalahan, baik dari segi penulisan maupun penyampaian. Untuk itu, penulis sangat menghargai kritik dan saran dari pembaca untuk lebih sempurnanya skripsi ini. Atas kritis dan saran yang disampaikan penulis ucapkan terima kasih.

Bukittinggi,

Agustus 2018

Penulis

NISA FADILA

3214.131

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN i

PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

PENGESAHAN TIM PENGUJI iii

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI v

DAFTAR TABEL vii

DAFTAR GAMBAR ix

ABSTRAK x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Identifikasi Masalah 13

C. Batasan dan Rumusan Masalah 13

D. Rumusan Masalah 13

E. Tujuan 14

F. Kegunaan Penelitian 14

G. Penjelasan Judul 15

H. Kajian Terdahulu 16

I. Sistematika Penulisan 17

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Usaha Mikro Kecil dan Menengah 20

1. Pengertian UMKM 20

2. Ruang Lingkup UMKM 21

3. Prinsip Dan Tujuan Pemberdayaan UMKM.....21

4. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....23

B. Kenaikan Tarif Dasar Listrik.....25

C. Penetapan Harga Jual.....26

1. Pengertia Harga.....26

2. Tujuan Penetapan Harga Jual.....27

3. Metode Penetapan Harga.....27

4. Prinsip Etika Penetapan Harga dalam Islam.....29

5. Harga Keseimbangan dalam Islam.....35

D. Pengaruh Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) Terhadap Harga Jual.....37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....39

B. Lokasi Penelitian.....39

C. Sumber Data

1. Data Primer 40

2. Data Sekunder 40

D. Populasi dan Sampel.....40

E. Teknik Pengumpulan Data.....41

F. Defenisi Operasional Variabele

1. Variabel Bebas (Indenpenden) 41

2. Variabel Terikat (dependen).....42

G. Teknik Analisis Data

1. Uji Instrumen

a. Uji Validitas.....42

b. Uji Reliabilitas.....43

2. Analisis Deskriptif

a. Mean (Rata- Rata).....44

b. Standar Deviasi.....45

3. Analisis Induktif

a. Uji Autokorelasi.....46

4. Uji Normalitas.....47

5. Uji Regresi Linier Sederhana.....48

6. Uji Koefisien Determinasi.....48

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Nagari Sungai Pua.....51

B. Kondisi Geografis Nagari Sungai Pua.....55

1. Litak dan Batas Wilayah.....55

2. Luas Wilayah.....55

3. Pembagian Wilayah Nagari dan Pengembangannya.....56

4. Topografi.....56

5. Kondisi Sumber Daya Alam.....57

C. Hasil Penelitian.....57

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 63

B. Saran..... 63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Daftar Tabel

Tabel 1.1: Jumlah Penduduk Bedasarkan Pekerjaan.....10

Tabel 1.2: Data pengusaha Konfeksi Di Jorong Limo SukuLima Tahun Terakhir.....10

Tabel 1.3: Data Omset Penjualan Konfeksi FRM selama enam bulan pada tahun 2017.....11

Tabel 1.4: Data Tahap Kenaikan Tarif Listrik 900 VA.....12

Tabel 2.1: Data Tahap Kenaikan Tarif Listrik 900 VA.....26

Tabel 4.1: Saya sangat merasakan dampak dari kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA.....58

Tabel 4.2: Kenaikan Tarif Dasar Listrik tidak memiliki efek apapun terhadap usaha saya.....59

Tabel 4.3: Kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA membuat saya ingin beralih kedaya listrik yang Tarif Dasarnya tidak mengalami kenaikan.....60

Tabel 4.4: Saya tidak merasa terbebani dengan kenaikan Tarif Dasar listrik ini.....60

Tabel 4.5: Sebagai pelanggan daya listrik 900 VA ,saya mengalami kenaikan tagihan listrik setelah terjadinya kenaikan Tarif Dasar Listrik.....61

Tabel 4.6: Tidak ada kebijakan dari pemerintah untuk pengusaha terkait kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA.....62

Tabel 4.7: Kenaikan Tarif Dasar Listrik membuat saya mengurangi waktu dalam produksi.....62

Tabel 4.8: Dampak yang ditimbulkan dari Kenaikan Tarif Dasar Listrik sangat besar bagi usaha saya.....63

Tabel 4.9: Kenaikan Tarif Dasar Listrik Membuat Saya Berhemat Memakai Listrik.....64

Tabel 4.10: Kenaikan Tarif Dasa Listrik membuat perekonomian saya tersendat.....64

Tabel 4.11: Saya akan menjual produk saya sesuai

dengan harga pasar tanpa terpengaruh
kenaikan Tarif Dasar Listrik.....65

Tabel 4.12: Saya mengurangi jumlah produk yang ditawarkan
akibat Kenaikan Tarif Dasar Listrik.....67

Tabel 4.13: Kenaikan Tarif dasar listrik membuat upah jahit ikut naik.....68

Tabel 4.14: Tidak terdapat kenaikan harga jual setelah
Kenaikan Tarif Dasar Listrik.....68

Tabel 4.15: Terjadi kenaikan harga bahan baku setelah
kenaikan Tarif Dasar listrik.....69

Tabel 4.16: Saya tidak mengalami penurunan
permintaan setelah kenaikan Tarif Dasar Listrik.....70

Tabel 4.17: Terjadi penurunan daya beli masyarakat
setelah kenaikan Tarif Dasar Listrik.....71

Tabel 4.18: Kenaikan Tarif Dasar Listrik membuat
keuntungan yang saya dapat menjadi bertambah
karena kenaikan harga jual yang tidak sebanding
dengan kenaikan Tarif Dasar Listrik tersebut.....71

Tabel 4.19: Terjadi penurunan daya saing di pasaran pada produk lokal.....72

Tabel 4.20: Kenaika Tarif Dasar Listrik Tidak begitu
berpengaruh pada Proses Produksi Usaha saya.....73

Tabel 4.21: Hasil Uji Validitas Variabel Penelitian.....75

Tabel 4.22: Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penelitian.....77

Tabel 4.23: Mean dari kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL).....77

Tabel 4.24; Uji Autokorelasi.....78

Tabel 4.25: Uji Normalitas.....79

Tabel 4.26: Koefisien Determinasi.....79

Tabel 4.27: Uji t.....80

Tabel 4.27: Uji Koefisien Determinan.....81

ABSTRAK

Sripsi ini berjudul **"ANALISIS DAMPAK KENAIKAN TARIF DASAR LISTRIK (TDL) TERHADAP HARGA JUAL PRODUK KONVEKSI (Studi Kasus: Jorong Limo Suku, Sungai Pua)"** disusun oleh **"NISA FADILA", Nim 3214.131** Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Isam Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi.

Penelitian ini dilakukan di Jorong Limo Suku, Sungai Pua, Nagari Sungai Pua yang sebagian besar pekerjaan masyarakatnya adalah bergerak dibidang Konveksi. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) terhadap Harga Jual Produk Konveksi di Jorong Limo Suku, Sungai Pua. Sedangkan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik Terhadap Harga Jual Konveksi yang ada di Jorong Limo Suku, Sungai Pua.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data angket (kuesioner) , dan uji instrumen penelitian menggunakan uji validitas, reabilitas, analisis deskriptif, uji Autokorelasi, uji Normalitas, serta menggunakan analisis regresi linier sederhan yaitu Y= a + bx, korelasi determinasi dan uji t.

Dari hasil pengolahan data penelitian diperoleh regresi linier sederhana dengan nilai **Y =24.267 + 0.349x**, analisis output menunjukan bahwa seara nyata variabel yang dimiliki yaitu variabel Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) (X) dan variabel Harga Jual Produk Konveksi (Y) , dapat dianalisis bahwa keduavariabel tersebut sangat berpengaruh.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah "terdapat pengaruh yang positif dan tidak signifikan antara Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik (X) terhadap Harga Jual Produk Konveksi (Y). Hasil pengolahan data dengan uji t dilakukan bahwa nilai hasil uji t dari Variabel Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik (X) dengan nilai sig adalah 0.003, jika dibandingkan dengan nilai tingkat sig yang digunakan dalam penelitian ini (α= 0.05) maka terbukti bahwa nilai sig lebih kecil dan tingkat dan tingkat sig yang digunakan (0.003<0.05). hal ini berartin (X) memiliki pengaruh yang positif terhadap Harga Jual Produk Konveksi (Y). Biaya produksi sebelum listrik naika adalah Rp. 181.5,- per helai menjadi Rp. 440,- per helai.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha kecil dan menengah (UKM) dalam perekonomian suatu negara, memiliki peran yang sangat penting. Bukan saja di Indonesia, tetapi kenyataan menunjukan bahwa posisi usaha kecil dan menengah memiliki peran yang strategis di negara –negara lain juga. Peran usaha kecil dan menengah di Indonesia diakui sangat penting dalam perekonomian nasional.[1] Hal ini terbukti dengan krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 di indonesia, dimana Usaha Kecil Dan Menengah mampu bertahan dalam krisis tersebut. UKM merupakan usaha yang memiliki kemandirian dan tidak terlalu tergantung kepada pemerintah, UKM juga berperan besar dalam mengurangi pengangguran.[2]

Pemerintah seharusnya memberikan perhatian yang lebih terhadap UKM karena peranya dalam perekonomian Indonesia sangat penting. Usaha UKM saat ini mengalami kesulitan pada modal, teknologi yang digunakan masih sederhana, kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih besar padahal produk yang dihasilkan dapat bersaing, dan lain- lain.

Di Indonesia usaha/bisnis masyarakat lebih banyak kepada usaha kecil atau sering disebut UKM (Usaha Kecil dan Menengah). Jumlah

[1] Panji Anoraga dkk, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), hal.244

[2] Etd.repository.ugm.ac.id

UKM di indonesia sebanyak 38,72 juta pada tahun 2000 dan bertumbuh menjadi 42,4 juta unit pada tahun 2003. Angka tersebut menggambarkan bahwa selama tiga tahun terakhir pertumbuhan UKM sebanyak 3,68 juta unit atau pertumbuhan sebesar 3,07 persen per tahun.[3]

UKM juga harus memperhatikan harga jual yang dipatok agar usaha yang dijalankan dapat bertahan. Didalam perusahaan harga atau nilai serta kegunaan merupakan hal-hal yang sangat berkaitan. Barang-barang dan jasa mempunyai harga atau nilai tukar karena barang diperlukan oleh pembeli, ada manfaatnya, langka dan oleh perusahaan tidak dapat disediakan dalam jumlah yang tidak terbatas. Dalam masyarakat yang sudah menggunakan uang sebagai alat tukar menukar atau pengukur nilai, pertukar barang dinyatakan dalam satuan uang. Jumlah yang dipergunakan dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang. Dalam praktek, terjadinya harga ditentukan oleh penjual atau perusahaan dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi perusahaan untuk menetapkan tingkat harga lebih tinggi. Dengan demikian perusahaan mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada, melalui penetapan harga jual.

pengertian UKM secara umum adalah menurut koperasi di Indonesia telah mendefenisikan usaha kecil dan menengah (UKM)

[3] Manurung Adler Hymans, *Modal untuk Bisnis UKM,* (Jakarta: PT Kampas Media Nusantara, 2008), hal. 7

(bedasarkan UU no. 20 tahun 2008) dengan karakteristik sebuah badan usaha yang memiliki modal maksimal Rp. 200.000.000,- dan pendapatan penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 sampai dengan yang paling banyak Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

UU dan pengaturan yang mengatur tentang UKM adalah

1. PP No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan
2. PP No.32 Tahun 1998 Tentang pembinaan usaha kecil
3. UU No. 9 Tahun 1995 Tantang Usaha Kecil.[4]

Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan yang mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Keputusan harga jual merupakan keputusan yang sulit, karena faktor-faktor yang mempengaruhi, baik faktor intern maupun ekstern. Adapun faktor-faktor tersebut (Basu Swastha, 1990) adalah :

1. Keadaan perekonomian
2. Penawaran dan permintaan
3. Elatisitas permintaan
4. Persaingan
5. Biaya
6. Tujuan manager
7. Pengawasan pemerintah.

[4] Leonardus Saiman, *Kewirausahaan (Teori, Praktek, dan Kasus – kasus),* (Jakarta: Salemba Empat, 2010), hal. 7

Faktor-faktor diatas merupakan pertimbangan yang harus diperhatikan agar perusahaan dalam menetapkan harga jualnya dapat diterima oleh konsumen pemakai produk sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut. Penentuan harga jual produk dipengaruhi oleh berbagai faktor, diantaranya biaya. Walaupun demikian pengaruh biaya terhadap harga jual tidak dapat diabaikan. Penetapan harga jual yang berorientasi biaya adalah penetapan harga jual dengan menjadikan biaya masa datang sebagai dasar perhitungan, dan dalam jangka panjang harga jual harus cukup untuk menutup biaya produksi dan non produksi. Biaya masa datang merupakan biaya yang diprediksi akan terjadi jika suatu keputusan diambil.

Motif laba menghendaki adanya balas jasa atas pengorbanan-pengorbanan yang telah dikeluarkan. Perusahaan perlu mengetahui seberapa besar harga jual yang ditentukan dapat memberiakan imbalan jasa atas usahanya, oleh karena itu semua biaya yang telah digunakan untuk memproduksi barang dan jasa harus diketahui agar dapat ditentukan tingkat

harga minimalnya atau batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya-biaya akan mengakibatkan kerugian. Kerugian yang timbul akibat penetapan harga jual dibawah produk atau jasa dalam jangka waktu tertentu akan mengakibatkan perusahaan akan berhenti *going concern* serta mengganggu pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu dalam penetapan

harga jual, tingkat harga minimal hendaknya dapat menutup semua biaya yang telah dipergunakan untuk memproduksi dan memasarkan barang atau jasa. Penetapan harga jual diharapkan menghasilkan laba maksimum bagi perusahaan serta menghasilkan *return* atas modal atau investasi yang ditanamkan oleh pemegang saham sehingga perusahaan dapat terus *survive* dan berkembang.[5]

Menurut *kotler*, harga adalah sebuah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa. Harga merupakan satu – satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi usaha, harga juga merupakan unsur pemasaran yang *fleksibel* artinya dapat berubah secara cepat. Kebijakan mengenai harga jual harus disesuaikan bedasarkan seberapa besar konsumen mampu dan bersedia membayar barang, hal ini harus disesuaikan dengan daya beli konsumen sasaran produk.[6]

Harga merupakan suatu variabel yang harus dikendalikan secara tepat dan benar, karena harga memiliki pengaruh yang sangat penting dalam pasar. Harga juga menjadi penentu bagi konsumen dalam membeli suatu produk. Biasanya konsumen akan memilih harga yang cendrung murah dengan kualitas produk yang bagus. Tentu saja para produsen harus sangat berhati – hati dalam menetapkan harga produknya. Jika salah dalam menetapkan harga bisa saja produk yang dijual tidak laku di pasaran.

---

[5] Yeni Triswati, 2009, *Penentuan Harga Jual Produk Dengan Mempertimbangkan Biaya Kualitas Pada PT. Lambang Indah Rotan Sukaharjo*, Surakarta, Universitas Muhammadiah Surakarta

[6] Nasution, Mustafa Edwin, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2006) hal. 36

Harga sebuah komoditas (barang dan jasa) ditentukan oleh penawan dan permintaan, perubahan yang terjadi pada harga berlaku juga ditentukan oleh terjadinya perubahan permintaan dan penawaran. Keadaan disuatu pasar dikatakan dalam keseimbangan atau *ekuilibrium* apabila jumlah yang ditawarkan para penjual suatu barang tertentu adalah sama dengan jumlah yang diminta para pembeli pada harga tersebet. Dengan demikian harga suatu barang dan jumlah yang barang yang diperjual belikan dapat ditentukan dengan melihat keadaan dalam suatu pasar.[7]

Apabila jumlah barang lebih banyak dari jumlah yang diminta oleh pasar tentu saja harga barang tersebut akan turun, dan sebaliknya apabila jumlah barang yang diminta lebih sedikit dari permintaan pasar maka harga barang tersebut akan mengalami kenaikan. Maka produsen juga harus bisa memperkirakan jumlah barang yang akan di pasarkannya agar terjadi keseimbangan dalam pasar.

Analisis permintaan dan penawaran digunakan untuk menggambarkan mekanisme pasar. Tanpa adanya campur tangan pemerintah, permintaan dan penawaran dengan sendirinya akan mencapai keseimbangan harga dan jumlah barang yang diperjualbelikan. Harga dan jumlah yang bervariasi sepanjang waktu, tergantung bagaimana permintaan dan penawaran bereaksi terahap perubahan variabel – variabel

[7] Sadono Sukirno, *MikroEkonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015) hal. 90

ekonomi lainya. Harga suatu barang atau jasa sangat tergantung pada pasar yang dihadapi. [8]

Konsep islam memahami bahwa pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip persaingan dapat berlaku secara efektif. Pasar tidak mengharapkan adanya intervensi dari pihak manapun, tak terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga atau *private* sektor dengan kegiatan monopolistik ataupun lainya. Karena pada dasarnya pasar tidak membutuhkan kekuasaan yang besar untuk menentuakan apa yang harus dikonsumsi dan diproduksi. Sebaliknya, biarkan tiap individu bebas memilih apa yang dibutuhkan dan bagaimana memenuhinya.

Melihat sejarah dan praktek perdagangan Islam yang diajarkan Rasulullah SAW jelaslah bahwa dalam Islam, harga sesungguhnya tidak boleh menjadi bagian yang tidak boleh diinvestasikan. Hal ini supaya terbentuknya harga yang adil (qimah al adl) yang sesuai dengan permintaan dan penawaran dipasar. Dalam konsep Islam pertemuan antara permintaan dan penawaran tersebut harus sesuai dengan prinsip rela sama rela, tidak ada pihak yang terpaksa dan dirugikan secara dzolim pada tingkatan harga tersebut.[9]

Islam memperbolehkan perdagangan untuk mengambil keuntungan, karena pada hakikatnya berdagang adalah mencari

---

[8] Akhmad, *Ekonomi Mikro Teori dan Aplikasi di Dunia Usaha*, (yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2014) hal. 40

[9]Sumar'in, *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013) hal. 176

keuntungan. Namun untuk mengambil keuntungan tersebut tidak boleh berlebih- lebihan.nabi muhammad SAW menetapkan harga dengan prinsip membantu orang lain. Dalam proses penentuan harga, islam juga memandang bahwa harga haruslah disesuaikan dengan kondisi barang yang dijual.

Strategi harga yang digunakan rasulullah adalah bedasarkan prinsip suka sama suka sebagaimana firman Allah dalam surah An – Nisa' ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"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." [10]

Ayat tersebut menjelaskan bahwa setiap orang muslim tidak boleh memakan harta sesama muslim dengan cara yang batil artinya cara yang haram menurut agama seperti riba dan gasab atau merampas kecuali dengan jalan perniagaan atau perdagangan yang terjadi atas dasar suka sama suka dan bedasarkan kerelaan hati. Artinya dalam jual beli yang dilakukan oleh muslis tidak ada unsur paksaan.

[10] Al – Qur'an Al- Karim dan Terjemahnya Departemen Agama RI.

Bagi seorang muslim yang berdagang, kegiatan perdagangannya harus dilakukan secara baik dan sesuai dengan syariat Islam. Hal ini juga menyangkut tentang penetapan harga jual. Seorang muslim harus berhati-hari dalam menetapkan harga jual agar konsumen tidak merasa diberatkan. Hal ini juga berlaku pada bisnis Usaha Kecil Dan Menengah (UKM). Baru- baru ini usaha UKM seperti konfeksi yang ada di Nagari Sungai Pua mengalami kenaikan tarif dasar listrik yang mengakibatkan harga produksi menjadi meningkat, tetapi mereka tidak bisa begitu saja menaikan harga jual karena persaingan yang ketat.

Harga jual suatu produk dapat dicari dengan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP). Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang akan dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Dalam skripsi ini akan menghitung Harga Pokok Penjualan agar dapat menggambatkan dengan jelas apakah kenaikan Tarif dasar Listrik mempengaruhi harga jual pada konfeksi yang ada di Jorong Limo Suku, Sungai Pua.[11]

[11] Wiwin Yadiati, *Pengantar Akuntansi,* (Jakarta: Kencana, 2008) hal. 137

Tabel 1.1

Jumlah Penduduk Bedasarkan Pekerjaan

No	**Uraian**	**Limo Kampuang**	**Kapalo Koto**	**Tangah Koto**	**Limo Suku**	**Galuang**	**Jumlah**
1	Tidak Bekerja	15	16	12	15	11	69
2	Petani	208	320	79	224	116	974
3	Konveksi	140	130	63	285	9	627
4	Jasa	33	66	37	139	16	291
5	Dagang	79	250	140	400	43	912
6	Pegawai Swasta	16	46	32	99	28	221
7	Pegawai Negri Sipil	12	23	32	54	15	136
8	Buruh	374	347	102	929	236	1.988
9	Pengrajin	7	5	10	179	1	202
10	Mengurus Rumah Tangga	546	689	303	1.313	237	3.088
JUMLAH		**1.430**	**1.829**	**810**	**3.637**	**721**	**8.418**

(Sumber: Hasil Pemutakhiran Data Kependudukan Tahun 2017 Nagari Sungai Pua)

Tabel 1.2

Data pengusaha Konfeksi Di Jorong Limo Suku Lima Tahun Terakhir

Tahun	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Jorong Limo Suku	285	285	285	285	285

(Sumber: Data dari Nagari Sungai Pua)

Dari data diatas dapat kita lihat bahwasanya jumlah pengusaha konfeksi yang ada di jorong limo suku lima tahun terakhir tidak mengalami penambahan atau pengurangan usaha atau bersifat tetap dengan jumlah 285 pengusaha konfeksi.

Tabel 1.3

Data Omset Penjualan Konfeksi FRM selama enam bulan pada tahun 2017

Bulan	**Jumlah Penjualan**
Mei	Rp. 5.257.000
Juni	Rp. 5.450.000
Juli	Rp 61.584.000
Agustus	Rp. 1.715.000
September	Rp. 5.040.000
0ktober	Rp. 4.538.000

(Sumber: Data Penjualan FRM Konveksi)

Dari data diatas dapat kita lihat bahwasanya penjualan pada konfeksi FRM mengalami penjualan yang naik turun. Penjualan paling tinggi terjadi pada bula Juli 2017 sebesar Rp. 61.584.000 (enam puluh satu juta lima ratus delapan puluh empat ribu rupiah). Dapat kita lihat, bahwasanya pada bulan juli terdapat lonjakan penjualan yang cukup tinggi pada bulan juli, hal ini dikarenakan hari raya idul fitri dimana tingkat konsumsi masyarakat terhadap pakaian juga tinggi. Sedangkan penjualan terendah terjadi pada bulan agustus sebesar Rp. 1.715.000 (satu juta tujuh ratus lima belas ribu rupiah).

Di Nagari Sungai pua sendiri kebanyakan masyarakat memiliki bisnis konfeksi baik skala kecil maupun skala besar. Di daerah yang ingin penulis teliti yaitu jorong Limo Suku ada sekitar 285 masyarakat yang memiliki usaha konveksi dan sekitar 37 rumah masih menggunakan daya listrik 900 VA dimana listrik ini mengalami pencabutan subsidi dan mengalami kenaikan tarif. Kenaikan tarif dasar listrik ini tentu saja menambah ongkos produksi usaha. Dari hasil wawancara awal, mereka

mengatakan kenaikan tarif dasar listrik ini cukup memberikan dampak bagi usahanya. Biasanya sebelum kenaikan tarif dasar listrik mereka hanya membayar tagihan listrik sebesar Rp. 100.000 (seratus ribu rupiah), namun setelah terjadinya kenaikan tarif dasar listrik, kini mereka harus membayar dua kali lipat bahkan lebih.

Tabel 1.4
Data Tahap Kenaikan Tarif Listrik 900 VA

TARIF AWAL (2016)	Rp. 605,- Per KWh
MULAI 1 JANUARI 2017	Rp. 791,- Per KWh
MULAI 1 MARET 2017	Rp. 1.090,- Per KWh
MULAI 1 MEI 2017	Rp. 1.352,- Per KWh
MULAI 1 JULI 2017 (Mengikuti Tarif Golongan Non Subsidi)	Rp. 1.467,28,- Per KWh

(Sumber: PLN (Persero) Rayon Koto Tuo IV Koto)

Tabel diatas menunjukan bahwa kenaikan tarif dasar listrik 900 VA mengalami kenaikan lebih dari lima puluh persen. Dimana tarif awal sebesar Rp. 605,- Per KWh (enam ratus lima rupiah per KWh) menjadi Rp. 1.467,28,- Per KWh (seribu empat ratus enam puluh tujuh dua puluh delapan rupiah per KWh). Tarif akhir ini mengikuti tarif golongan non subsidi.

Bagi usaha yang agak besar, yang menggunakan jasa anak jahit, mereka harus menaikan upah jahit karena kenaikan tarif dasar listrik ini. Para pelaku usaha konveksi tidak dapat begitu saja menaikan harga jual produk, karena persaingan yang yang ketat dipasar. Terlebih bila mereka harus bersaing dengan produk dari jawa atau industri besar yang mematok harga lebih rendah dari mereka, biasanya mereka mematok harga yang

lebih rendah bila membeli secata grosir. Hal ini yang membuat pengusaha konfeksi yang ada di Jorong Limo Suku, Sungai pua harus pandai – pandai dalam mematok harga jual produk mereka.

Bedasarkan permasalahan tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti tentang **"ANALISIS DAMPAK KENAIKAN TARIF DASAR LISTRIK (TDL) TERHADAP HARGA JUAL PRODUK KONFEKSI"**

B. Batasan Masalah

Bedasarkan identifikasi masalah tersebut, agar dalam pembahasan tidak meluas dan terfokus terhadap pembahasannya maka penulis membatasi masalah seberapa besardampak kenaikan Tarif Dasar Listrik terhadap harga jual produk konfeksi yang ada di Jorong Limo Suku, Sungai Pua yang menggunakan daya listrik 900 VA.

C. Rumusan Masalah

Bedasarkan batasan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang akan diteliti yaitu: seberapa besar dampak kenaikan Tarif Dasar Listrik terhadap harga jual produk konfeksi yang ada di Limo Suku, Sungai Pua?

D. Tujuan Penelitian

Bedasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah :Untuk mengetahui seberapa besar dampak kenaikan Tarif Dasar

Listrik terhadap harga jual produk konfeksi yang ada di Jororong Limo Suku, Sungai Pua,

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan dalam melihat dampak kenaikan Tarif Dasar Listrik Terhadap harga jual produk konfeksi.

2. Secara Praktis

a. Untuk melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Strata Satu (S1) di jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi.

b. Sebagai bahan latihan dalam penulisan karya ilmiah, sekaligus sebagai tambahan infirmasi serta sebagai media bagi penelitian dalam mengembangkan wawasan penelitian mengenai Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik Terhadap Harga Jual produk konfeksi di Jorong Limo Suku, Sungai Puar.

G. Penjelasan Judul

Untuk lebih memudahkan dalam memahami istilah – istilah yang terdapat dalam penulisan ini dan agar tidak terjadi kesalah pahaman,

berikut penjelasan istilah yang memerlukan pemahan lebih lanjut, diantaranya:

Analisis **:** Penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.[12]

Dampak : pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik negatif maupun positif).[13]

Tarif Dasar Listrik **:** Tarif harga jual listrik. Tarif harga jual listrik yang dikenakan pemerintah untuk para pelanggan PLN. Istilah Tarif Dasar Listrik disebut ula Tarif Tenaga Listrik atau Tarif Listik. Tarif Dasar Lisrik merupakan tarif yang boleh dikenakan pemerintah untuk para pelanggan PLN.

Harga Jual **:**Besarnya harga yang akan dibebankan pada konsumen yang diperoleh atau dihiyunga dari biaya

[12] Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, .*Kamus Besar Bahasa Indonesia.* (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), hal. 37

[13] Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI... Hal 313

produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan**.**

E. Kajian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis merujuk pada penelitian yang sudah ada. Untuk memotivasi penulis merujuk pada:

ARIFNI PERTIWI SY, NIM: 3209.048 yang berjudul **"Penetapan Harga Jual Oleh Pedagang Dalam Menarik Minat Pembeli Di Pasar Aur Indah Dilihat Dari Kajian Ekonomi Islam"**. Berdasarka penelitian tersebut bahwa strategi penetapan harga jual di pasar aur indah mencerminkan konsep penetapan harga ynag belum baik, yaitu penjual menjual barang dengan harga dibawah harga yang telah disepakati oleh pasar sehingga pedagang yang mengikuti harga pasar merasa terzalimi. Sedangkan menurut kajian Islam menzalimi sesama itu sangat dilarang. Mengenai strategi penetapan harga dengan menjual barang dibawah harga pasar dengan tujuan untuk mempertahankan penjualan agar barang tetap berputar dan untuk menolong pembeli itu dibolehkan dalam Islam., sedangkan apabila tujuan penetapan harga tersebut adalah untuk menjatuhkan pedagang lain maka hal itu dilarang dalam Islam. Karena hal itu sama saja menzalimi pedaganag yang lain.

SILVIA WAHYUNI, NIM: 3210. 013 dengan judul **" Sistem Penetapan Harga Jual Mukena Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pedagang Mukena Di Pasar Atas Bukittinggi".** Dari penelitian tersebut didapatkan bahwa faktor – faktor yang mempengaruhi

pedagang dalam menetapkan harga mukena terdiri dari faktor situasi ekonomi, produk saingan, tingkat keuntungan, budaya, kelas sosial, situasi dan kelompok. Apabila dikaitkan dalam ajaran Islam, maka dalam menetapkan harga jual mukena pedagang harus berpedoman pada Al – Qur'an dan Hadis. Karena setiap apa yang dilakukan akan dipertanggungjawabkan dihadapan Allah SWT. Di dalam Ekonomi Islam mencari keuntungan bukan semata- mata untuk kenikmatan duniawi melainkan mencari keridoan Allah SWT.

A. Sistematika Penulisan

Sebagai pedoman untuk memudahkan penulisan skripsi ini, maka penulis mengemungkakan sistematika penulisan. Adapun sistematika dalam penulisan skripsi ini, penulis membagi pembahasan menjadi lima bab, dan tiap-tiap bab terdiri dari sub bab. Untuk menjadikan pembahasan lebih terarah dan mudah dipahami, adapun sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Dalam bab ini terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah dan batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini terdiri dari sub bab. Sub bab yang pertama menjelaskan tentang kenaikan tarif dasar listrik, yang di dalamnya terdapat penjabaran mengenai daftar atau grafik tentang kenaikan tarif dasar listrik. Sub bab yang kedua tentang teori penetapan harga, yang di dalamnya terdapat penjabaran mengenai, pengertian harga, tujuan penetapan harga, metode penetapan harga, prinsip etika penetapan harga dalam Islam,

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisikan tentang, jenis penelitian, lokasi da waktu penelitian, sumber data, populasi dan sample, teknik analisis data dan teknik pengolahan data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisikan hasil dari penelitian yang dimana penulis mengetahui bagaimana dampak kenaikan tarif dasar listrik terhadap harga jual pada konveksi yang ada di Jorong Limo Suku, Sungai Pua.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Disini akan dijelaskan bagaimana penyelesaian dari persoalan-persoalan yang di kemukakan dalam rumusan masalah berikut alasan-alasannya. Tidak lupa diikut sertakan dengan saran-saran yang berguna dengan persoalan-persoalan yang akan dibahas.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

Menurut surat edaran Bank Indonesia No. 26/1/UKK tamggal 29 Mai 1993 perihal kredit usaha kecil (KUK)Usaha kecil adalah usaha yang memiliki total aset maksimum Rp. 600 juta (enam ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan yang ditempati. Pengertian usaha kecil ini meliputi usaha perseorangan, badan usaha swasta, dan koperasi, sepanjang aset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp. 600 juta.[14] Menurut Undang- Undang No. 9 Tahun 1995 menjelaskan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang – undang ini.[15] Sedangkan usaha menengah adalah kegiatan usaha yang mempunyai aset Rp. 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan omset tahunan Rp. 50 milyar.[16]

[14] Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta:PT Rineka Cipta, 2009), hal. 45
[15]CaraMudah Mendirikan dan Mengelola UMKM... hal. 7
[16] Pandji Anoraga dkk.*Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*... hal. 245

2. Ruang Ligkup UMKM

Pengelompokan usaha mikro, kecil dan menengah meliputu jenis industri mikri kecil – menengah (IMKM) dan perdagangan mikro kecil – menengah (PMKM). Hal tersebut karena pemikiran terfokus pada permasalahan kesempatan kerja atau lapangan pekerjaan diletakan pada kemampuan pengembangan IMKM/ PMKM.

Tujuan pengelompokan tersebut dapat disebutkan beragam dan mencakup 4 tujuan antara lain:

a) Untuk keperluan analisis yang dikaitkan dengan ilmu pengetahuan
b) Untuk keperluan penentuan kebijakan pemerintah
c) Meyakinkan pemilik modal tentang posisi perusahaan
d) Untuk mempertimbangkan badan tertentu berkaitan dengan antisipasi kinerja perusahaan.[17]

3. Prinsip Dan Tujuan Pemberdayaan UMKM

Menurut Bab II, pasal 5 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, prinsip dan tujuan pemberdayaan UMKM adalah sebagai berikut:

[17] Partamo, Tiktik Sartika. *Ekonomi Koperasi.* Hal 4

a. Prinsip pemberdayaan UMKM

1) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
2) Mewujudkan kebijakan yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
3) Mengembangkan usaha yang berbasis daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kopetensi UMKM.
4) Meningkatkan daya saing UMKM.
5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

b. Tujuan pemberdyaan UMKM:

1) Mewujudkan stuktur perekonomian yang seimbang, berkembang dan berkeadilan.
2) Menumbuh kembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
3) Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, menciptakan lapangan pekerjaan, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan mengentaskan kemiskinan.[18]

[18] Leonardus Saiman... hal 8-9

4. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM tidak hanya berbeda dengan usaha besar, UMKM memiliki perbedaan karakteristik antara usaha mikro dengan usaha kecil dan usaha menengah dalam sejumlah aspek. Berikut adalah perbedaan antara Usaha Mikro Kecil dan Menengah:

a. Aspek Formalitas

usaha kecil beroperasi di sektor informal, beberapa tidak terdaftar, sedikit yang bayar pajak. Sedangkan usaha menengah beroperasi pada Semua disektor formal, terdaftar dan bayar pajak.

b. Aspek Organisasi dan menajemen

Usaha kecil Dijalankan oleh pemilik, tidak ada ILD, MOF, ACS. sedangkan usaha menengah banyak yang mempekerjakan menejer profesional dan menerapkan ILD, MOF, ACS.

c. Aspek Sifat dari kesempatan kerja

Usaha Kecil beberapa memakai tenaga kerja yang digaji. Usaha Menengah Semua memakai tenaga kerja yang digaji dan semua memiliki sistem perekrutan yang formal.

d. Aspek Pola dari proses produksi

Usaha Kecil beberapa menggunakan mesin terbaru. Usaha Menengah Banyak yang punya derajad mekanisme yang tinggi punya akses terhadap teknologi tinggi.

e. Aspek Orintasi Pasar

Usaha Kecil banyak menjual ke pasar domestik dan ekspor, dan melayani kelas menengah keatas. Sedangkan Usaha Menengah Semua menjual kepasar domestic dan banyak yang ekspor, dan melayani kelas menengah ke atas.

f. Aspek Sumber dari bahan baku dan modal

Usaha Kecil beberapa memekai bahan baku impor dan punya akses kredit formal. Sedangkan usaha menengah Banyak memakai bahan baku impor dan punya akses kredit formal.[19]

B. Kenaikan Tarif Dasar Listrik

Mulai awal Maret 2017, pelanggan listrik kelompok daya 900 volt ampere (VA) kembali mengalami kenaikan tarif sekitar 31 persen dibandingkan bulan sebelumnya. Hal ini akibat kebijakan

[19] *Tulus T.H. Tambunan. UMKM Di Indonesia*

pemerintah melalui PT Perusahaan Listrik Negara (PLN) melakukan pencabutan subsidi listrik tahap kedua bagi pelanggan 900 VA per 1 Maret 2017. Setelah tiga tahapan pencabutan subsidi selesai, maka tarif pelanggan kelompok 900 VA mengikuti skema penyesuaian tarif seperti golongan 1.300 VA ke atas.

Adapun pada bulan ini subsidi listrik berkurang menjadi Rp 442 per kilowatt hours (kWh) dari Rp 685 per kWh per Januari lalu. Nantinya, pelanggan yang terkena pencabutan subsidi tahap kedua per 1 Maret 2017 akan membayar tarif dasar listrik (TDL) sebesar Rp 1.034 per kWh. Nilainya naik 30,7 persen dibandingkan tarif yang berlaku mulai 1 Januari 2017 sebesar Rp 791 per kwh. Sementara bagi 4,1 juta pelanggan miskin dan rentan miskin masih bisa menikmati tarif dasar sebesar Rp 605 per kWh.[20]

Berikut adalah tabel dari tahap kenaikan Tarif Dasar Listrik untuk Daya 900 VA

Tabel 2.1

TARIF AWAL (2016)	Rp. 605,- Per KWh
MULAI 1 JANUARI 2017	Rp. 791,- Per KWh
MULAI 1 MARET 2017	Rp. 1.090,- Per KWh
MULAI 1 MEI 2017	Rp. 1.352,- Per KWh
MULAI 1 JULI 2017 (Mengikuti Tarif Golongan Non Subsidi)	Rp. 1.467,28,- Per KWh

[20] https://katadata.co.id/berita/2017/03/01/pln-cabut-subsidi-listrik-pelanggan-900-va-tahap-dua

(Sumber: PLN (Persero) Rayon Koto Tuo IV Koto)

Dengan kenaikan TDL tersebut banyak para pelaku UKM yang mengalami dampaknya, karena kebanyakan UKM menggunakan daya listrik 900 VA.

C. Penetapan Harga Jual

1. Pengertian Harga

Harga adalah sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih besar, atau lebih sedikit, atau sama dengan nilai barang.[21] Harga biasanya menjadi penukar yang disepakati oleh kedua belah pihak. Maka dapat disimpulkan bahwa harga merupakan sejumlah uang yang dijadikan sebagai nilai dan mendapatkan produk maupun jasa yang dibutuhkan konsumen. Harga adalah wujud nilai dari suatu barang atau jasa dalam satuan uang. Harga juga didefenisikan sebagai nisbah pertukaran barang dengan uang. Tidak ada perbedaan harga dalam ekonomi islam dan ekonomi konvensiona, harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran dipasar yang terjadi karena penjual dan pembeli bersikap saling merelakan.[22]

2. Tujuan Penetapan Harga Jual

Tujuan dari penetapan harga jual adalah sebagai berikut:

[21] H, Rachmat Syafei, *Fikih Muamalah*, (Bandung:CV Pustaka Setia, 2001), hal 87
[22] Rozalinda, *Ekonomi Islam,* (Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada, 2015), hal 154 dan 160

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

b. Stabilisasi harga dan *margin.*

c. Penetapan harga untuk mencapai suatu target *market share* (bagian pasar).

d. Penetapan harga untuk memaksimumkan harga

e. Penetapan harga untuk mengatasi atau mencegah persaingan.[23]

3. Metode Penetapan Harga

Kotler dam Amstrong (1994) berpendapat bahwa ada dua faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga. Yakni faktor internal dan faktor lingkungan eksternal. Faktor internal perusahaan mencangkup pemasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, biaya dan organisasi. Sedangkan faktor lingkungan eksternal meliputi sifat pasar dan permintaan, persaingan dan unsur lainya dan menunjukan suatu model keputusan secara bertahap untuk penetapan harga dengan mempertimbangkan berbagai faktor internal perusahaan dan lingkungan eksternal. Mengingat banyaknya faktor yang perlu diperhitungkan pada saat penetapan harga maka keduanya perlu menyarankan suatu prosedur sistematis dalam penetapan harga, yang akan sangat membantu tugas manajemen. Untuk itu mereka

[23] Rewold, dkk, *Strategi Harga Dalam Pemasaran,* (Jakarta: Bina Aksara, 1987), hal 11

mengajukan suatu model proses pengambilan keputusan mengenai penetapan harga, yang disarankan untuk digunakan terutama pada saat pertama kali keputusan harga saad dilakukan, misalnya pada saat pengenalan produk baru atau pada saat dilakukan negosiasi suatu kontrak kerja.[24]

Harga jual dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sangat dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan dalam produksi, hal ini karena usaha UMKM merupakan usaha kecil yang apabila terjadi kenaikan biaya produksi maka akan sangat mempengaruhi harga jualnya. Salah satu kesulitan yang dialami oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kesulitan dalam menentukan harga jual karena kebanyakan UMKM tidak menghitung harga pokok penjualan pada produk mereka.

Harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh terutama biaya produksi, meskipun harga jual sudah terbentuk di pasar. Kotler (2005:142)menyatakan bahwa dalam menentukan harga jual juga harus melihat faktor lain seperti tujuan penentuan harga, permintaan, biaya, dan harga pesaing. Cara menentukanharga jual tiap UMKM bisa saja berbeda. Kesalahan dalam menentukan harga jual akan mengakibatkan harga jual berada dibawah atau di atas biaya peuh dan biaya produksi serta harga jual dinilai terlalu tinggi atau terlalu rendah dibandingkan

[24] Philip Kolter, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1994) hal 341

dengan harga jual dari perusahaan pesaing yang memproduksi produk yang sejenis.

Akibat jika harga jual terlalu rendah maka perusahaan akan mengalami kerugian, sedangkan jika harga jual terlalu tinggi maka perusahaan kesulitan untuk memasarkan produk sehingga produk tersebut tidak dapat bersaing dengan produk sejenis di pangsa pasar. Kesalahan dalam menentukan harga jual sering kali terjadi pada UMKM karena dalam menentukan harga jual hanya berdasarkan biaya perkiraan dan laba yang diharapkan. Kebijakan dalam menentukan harga jual yang diterapkan pada UMKM dapat berbeda dengan kajian teori yang ada. Oleh karena itu, evaluasi penetapan harga jual perlu dilakukan. Evaluasi harga jual perlu dilakukan untuk mengetahui apakah harga jual yang digunakan telah sesuai dengan keadaan pada UMKM. [25]

Dari penetapan harga jual pada UMKM diatas, pada usaha konfeksi yang saya teliti juga melakuan hal yang sama dalam menetapkan harga jual mereka hanya berorientasi pada perkiraan biaya dan laba yang mereka inginkan

4. Prinsip Etika Penetapan Harga dalam Islam

[25] https://repository.usd.ac.id/11897/2/132114015_full.pdf

Prinsip kebebasan pasar dan persaingan sehat telah melahirkan prinsip-prinsip penetapan harga dalam mekanisme Pasar Islami. Sebagai doktrin ekonomi yang mengutamakan keadilan sosial dan pertumbuhan ekonomi yang seimbang dalam bentuk terpenuhinya kebutuhan masyarakat, prinsip ini merupakan paduan dalam penetapan harga yang ideal dan seimbang dalam konteks kewajaran keuntungan. Pemikiran ekonomi Islam modern telah menetapkan prinsip penetapan dan perubahan harga dalam mekanisme harga dalam Pasar Islam sebagai berikut :

a. Prinsip Kebebasan

Kebebasan naik-turunnya harga berdasarkan faktor penawaran dan permintaan. Inilah yang disebut dengan hukum supply dan demand. Istilah ini sangat terkenal dalam pembahasan "nilai kerja penuh" dalam system ekonomi kapitalis dan menjadikan prinsip mutlak perubahan harga. System pasar Islam yang cendrung bebas juga mengakui berlakunya berlakunya hukum penawaran dan permintaan dalam tingkat harga komoditi dipasar.

Prinsip penetapan harga berdasarkan otoritas pasar didukung oleh hukum asalnya bahwa harga itu merupakan ketentuan dan urusan Allah SWT. Pada saat pasar dalam keadaan normal, campur tangan dalam bentuk apapun dari pihak penguasa adalah suatu kezaliman, karena dapat merusak system pasar.

Ketetapan hukum harga itu merupakan ketentuan Allah SWT juga memberi kesan bahwa pedagang Islam dituntut beriman dan diyakini tidak mungkin menghianati orang lain demi keuntungan pribadi. Kebebasan ini juga menuntun kepada bentuk persaingan harga antara produsen dan penjual, dimana harga yang wajar akan selalu dipilih oleh konsumen.[26]

b. Prinsip Harga yang Wajar

Prinsip ini mendapat bahasan yang beragam dari pada pakar ekonomi Islam kontemporer, terutama menyangkut batas-batas keuntungan atau margin yang dinilai wajar atau tidak. Asumsi umum tentang harga bahwa ia menggambarkan nilai kerja dan produksi di tambah dengan margin sekian persen. Harga yang layak akan muncul dari persaingan pasaran yang sehat dimana rasionalitas ekonomi sangat dominan dan menekan kecendrungan produsen dan pedagang untuk menaikkan harga seenaknya. Rasionalitas ekonomi itu menyatakan bahwa tujuan konsumen itu adalah memaksimumkan kepuasan, sedangkan tujuan produsen/pedagang adalah memaksimumkan keuntungan. Hal ini juga menuntut pengetahuan lebih di kalangan konsumen mengenai kualitas suatu barang untuk dibandingkan dengan harga, apakah wajar atau tidak.

[26] Muslim, Kutipan dari Skirpsi Mahasiswa Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim dengan judul "Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun", (Fakultas Ilmu Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negri Sultsn Syarif Kasim Riau,2011), hal. 31

Monzer Kahf tidk sependapat dengan pandangan diatas. Namun ia menunjukan konsep "harga yang sebanding" dari Ibnu Taimiyah. Konsep harga yang sebanding bukan hanya ditentukan oleh harga yang seimbang dengan nilai guna dan jangka waktu penjualan suatu komoditi. Konsep harga yang wajar atau adil bergerak antara apa yang oleh para ahli ekonomi modern diangap lazim dan aoa yang oleh para ahli ekonomi Islam dianggab memenuhi nilai-nilai Islam. namun perbedaan antara pakar-pakar ekonomi Islam mengenai sifat keuntungan tetap berlanjut. Baqir mengatakan, Islam tidak mengangab resiko sebagai salah satu faktor produksi, sedangkan keuntungan bukanlah imbalan dari resiko yang harus di pikul. Ia merupakan pemindahan dari kerja hari ini dan dimasa lalu yang dituangkan dalam bentuk harta milik. Ia tidak setuju dengan pandangan bahwa bagian penyedia modal di dalam suatu akad mudharabbah harus dipandang sebagai imbalan dari ketidakpastian yang harus dipikul. Kendati berbeda, para pemikir ekonomi Islam menyepakati bahwa keuntungan yang layak adalah memuaskan bagi konsumen dan pedagang/produsen serta tidak mengandung unsur-unsur riba yang berlipat ganda. Firman Allah SWT :

.....وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰا ……..

Artinya: *dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba* (QS : Al-Baqarah (275).

Konsep harga yang wajar atau lazim itu adalah disamping menggambarkan biaya produksi komoditi juga margin yang dibatasi oleh norma-norma sosial ekonomi berupa kemampuan dan kepentingan konsumen dan perilaku jujur pedagang/produsen. Ini juga menunjukan bahwa tingkat harga yang lazim sangat bergantung pada faktor yang dapat mempengaruhi harga, seperi penawaran dan permintaan, faktor kelangkaan dan *utility* atau mutu suatu barang. Dalam keadaan berjalan baiknya faktor yang mempengaruhi harga, pada situasi apapun tingkat harga komoditi dapat dikategorikan pada batas kewajaran.

c. Prinsip Keuntungan Sosial[27]

MA. Mannan mengemungkakan konsep ini sebagai *diagnosa* terhadap urgensi rasionalitas ekonomi. Prinsip harga sosial merangkum "kepuasan" pihak-pihak yang terlibat di pasar. Ini suatu proses kearah keseimbangan harga dimana para produsen memperhatikan kepentingan sosial umat atas dasar norma-norma dan nilai keimanan Islamnya, tidak menaikkan harga semaunya demi keuntungan yang sangat besar. Perhatian yang bersifat sosial ekonomi ini justru akan memberian keuntungan bagi produsen berupa kelancaran pasaran dan peredaran uang, karena konsumen merasa efektif dalam berbelanja.

[27]Muslim, *Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun*, …., hal. 33-34

Prinsip ini akan mampu menciptakan hubungan harmonis antar produsen/pedagang dan konsumen dalam waktu yang lama. Sedangkan dalam jangka pendek dengan perhatian yang komprehensif dari pemerintah untuk membina kerjasama sosial yang serasi antara produsen/pedagang dan konsumen dengan menghormati kepentingan masing-masing akan dapat mewujudkan suaru system perekonomian yang stabil dan tumbuh dengan pesat.

Dari ketiga prinsip etika Islam dalam penetapan harga diatas, suatu pandangan dapat diluruskan bahwa, keseimbangan harga bukannya bukan bermaksud konstanitas (keadaan tetap) harga. Namun ia lebih ditentukan dengan berjalannya berbagai variable pasar secara natural sebagai akibat langsung dari sebuah sistem pasar yang sehat.

Prinsip diatas juga menjadi konsep utuh yang saling berkaitan dan memiliki pengaruh timbal balik (kausalitas) yang lazim dalam sebuah sistem ekonomi yang terbuka. Dimana asas kebebasan menetapkan harga oleh produsen/pedagang dibatasi oleh prinsip batas “harga wajar”, sedangkan prinsip harga wajar ditentukan dengan ukuran-ukuran kepentingan sosial dan ekonomi. Dengan mempertimbangkan hal diatas kita harus menyatakan bahwa teori harga Islami tidak memperkenankan segala bentuk penghisapan dan perilaku

pemasaran yang bertentangan dengan norma-norma hukum Islam, baik yang merugikan konsumen ataupun produsen. Islam mengharapkan terciptanya suatu sistem dengan tingkat harga yang stabil dan seimbang dalam setiap perekonomian sejalan dengan tingkat ekonomi masyarakat.[28]

5. Harga Keseimbangan Dalam Islam

Harga keseimbangan sangat menentukan keseimbangan perekonimian, sehingga dibahas dalam ekonomi islam. Dalam prinsip ekonomi Islam harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran yang terjadi ketika penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Jadi harga ditentukan oleh kemampuan penjual menyediakan barang yang ditawarkan, dan kemamuan pembeli dalam mendapatkan harga dari penjual.

Dalam Islam harga tercipta dengan sendirinya dan persetujuan dari masyarakat. Rasulullah pernah menolak membuat kebijakan penetapan harga ketika saat itu terjadi kenaikan harga di Madinah. Sepanjang kenaikan terjadi karena kekuatan permintaan dan penawaran yang murni dan wajar, maka tidak ada alasan untuk tidak menghormati harga pasar.

Menurut pandangan Islam penentuan tarif oleh negara tidak dibenarkan. Untuk semua kebutuhan tidak boleh ada penentuan

[28] Muslim, *Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun*, …., hal. 35

tarif. Harga dalam Islam tetaplah kerelaan dua belah pihak baik bernilai sama dengan barangnya atau kesepakatan itu dibawah nilainya atau diatas nilai sebenarnya. Akan tetapi apabila pedagang menetapkan harga yang terlalu tinggi dan ada unsur kezhaliman didalamnya maka pemerintah harus ikut campur tangan dalam menangani hal tersebut dengan cara menetapkan standar harga.

Taimiah mencatat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran terhadap harga (dalam Islahi 1997)

a) Adanya permintaan masyarakat terhadap suatu jenis barang yang memiliki sifat yang berbeda.
b) Perubahan jumlah barang tergantung pada jumlah permintaan.
c) Menguat atau melemahnya tingkat kebutuhan terhadap suatu barang karena bertambahnya kebutuhan.
d) Harga berubah ubah sesuai dengan bantak pelanggan.
e) Harga juga detentukan oleh jenis uang yang digunakan dalam jual beli, apabila uang yang digunakan dalam transaksi umum maka harga akan

lebih rendah ketimbang dengan uang yang jarang diperedaran.[29]

Sebab – sebab dari kenaikan harga yang sebenarnya adalah:

a) Bertambahnya persediaan uang
b) Berkurangnya produktivitas
c) Bertambahnya kemajuan aktivitas
d) Berbagai pertimbangan fisikal dan moneter

Dalam Ekonomi Islam harga harga yang benar adalah harga yang tercipta karena persaingan yang sehat, persaingan yang sehat dimaksud bukan persaingan sempurna dalam arti moderen, tetapi suatu persaingan yang bebas dari spekulasi, penimbunan, penyelundupan dan lain sebagainya.[30]

D. Pengaruh Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) Terhadap Harga Jual

Pengusaha UMKM juga menilai kenaikan tarif listrik akan memberikan pengaruh terhadap Usaha kecil yang ada di Indonesia. Namun, harga jual produk tetap akan berada pada harga yang tidak kompetitif. Kebijakan pemerintah menaikkan tarif listrik berdampak pada melemahnya daya saing UMKM dalam negeri, karena berakibat langsung pada melonjaknya biaya produksi. Para pengusaha UMKM mungkin akan

[29] Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam,* (Bandung: Erlangga, 2012) hal 169-173

[30] Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam,* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 2014) hal 150 dan 154

menempuh berbagai cara, antara lain dengan memotong biaya operasional atau menaikkan harga jual produk.[31]

Kenaikan Tarif Dasar Listrik tentu saja akan membawa dampak baik kecil maupun besar bagi pelaku usaha. Kenaikan ini akan berpengaruh terhadap peningkatan biaya produksi usaha yang akan menaikan harga jual produk. Pada bisnis konfeksi lisrtik memiliki peran yang sangat penting dalam proses produksi sehingga kenaikan Tarif Listrik memiliki pengaruh yang cukup besar dalam penentuan harga jual produk. Kenaikan ini akan membuat pelaku usaha ikut menaikan harga jual produk.

E. Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan salah satu elemen penting dari laporan laba-rugi suatu perusahaan dagang. Yang dimaksud dengan HPP adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Apabila perusahaan akan menyusun laporan keuangan khususnya laporan laba-rugi, maka harus dilakukan perhitungan HPP yang terjadi dalam periode berjalan. Perhitungan HPP yang tepat dan akurat mempengaruhi nilai laba yang didapatkan perusahaan atau kerugian yang ditanggung perusahaan. Oleh karena itu, semakin tepat perhitungan HPP yang dilakukan akan menghasilkan laporan laba rugi perusahaan yang semakin akurat.

[31] http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/

Unsur Pembentuk HPP

Dalam perhitungan HPP, ada beberapa unsur-unsur pembentuk HPP yang perlu dipahami. Unsur-unsur tersebut antara lain persediaan awal, persediaan akhir, pembelian bersih barang dagangan dan biaya-biaya selama proses produksi. Penjelasan lebih detail dari unsur-unsur tersebut bisa disimak di bawah ini:

1) Persediaan barang dagang awal produksi yang perlu dihitung Persediaan awal barang dagangan merupakan persediaan barang dagangan yang tersedia pada awal suatu periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal perusahaan dagang terdapat pada neraca saldo periode berjalan atau pada neraca awal perusahaan atau laporan neraca tahun sebelumnya.
2) Persediaan akhir barang dagangan (end inventory) Persediaan ahir barang dagangan merupakan persediaan barang-barang pada ahir suatu periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan ahir perusahaan akan diketahui dari data penyesuaian perusahaan pada ahir periode.
3) Pembelian bersih merupakan seluruh pembelian barang dagangan yang dilakukan perusahaan baik pembelian barang dagangan secara tunai maupun pembelian barang dagangan secara kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian tersebut serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.

4) Biaya Bahan Baku yang digunakan selama produksi

   Bahan baku merupakan dasar yang akan digunakan untuk membentuk bagian yang menyeluruh menjadi produk jadi. Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi dapat diperoleh melalui pembelian lokal, impor atau dari pengolahan sendiri. Biaya bahan baku meliputi harga pokok semua bahan yang dapat diidentifikasi dengan pembuatan suatu jenis produk, dengan mudah dapat ditelusuri atau dilihat perwujudannya di dalam produk selesai. Biaya bahan baku memiliki bagian yang signifikan dari total biaya suatu produk.

5) Biaya Tenaga Kerja yang harus dibayar secara Langsung

   Tenaga kerja merupakan kegiatan fisik yang dilakukan oleh karyawan untuk mengolah suatu produk. Biaya tenaga kerja langsung meliputi biaya-biaya yang berkaitan dengan penghargaan dalam bentuk upah yang diberikan kepada semua tenaga kerja yang secara langsung ikut serta dalam pengerjaan produk yang hasilnya kerjanya dapat ditelusuri secara langsung pada produk dan upah yang diberikan merupakan bagian yang besar dalam memproduksi produk.

6) Biaya overheat

   Pada umumnya dalam suatu perusahaan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya produksi langsung. Semua biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang berhubungan dengan produksi adalah biaya produksi tidak langsung. Istilah ini sesuai dengan sifat biaya overhead yang tidak dapat atau sulit

untuk ditelusuri secara langsung kepada produk atau aktivitas-aktivitas pekerjaan. Biaya tidak langsung ini terkumpul dalam suatu kategori yang disebut biaya overhead pabrik (BOP) dan membutuhkan suatu proses alokasi yang adil untuk tujuan perhitungan harga pokok produksi.

Harga Pokok Penjualan			
Persediaan Barang Dagang Awal			Rp.xxx
Pembelian		Rp. xxx	
Beban angkut pembelian		Rp. xxx +	
		Rp. xxx	
Return Pembelian	Rp. xxx		
Potongan Pembelian	Rp. xxx +		
		Rp. xxx –	
Jumlah Pembelian Bersih			Rp. xxx +
Barang yang Tersedia Untuk Dijual			Rp. xxx
Persediaan Akhir Barang Dagang			Rp. xxx –
Harga Pokok Penjualan.....			Rp. xxx

BAB III

METEDOLOGI PENELITIAN

Metedologi penelitian adalah cara yang dilaksanakan seorang peneliti untuk mengumpulkan, mengklarifikasi dan menganalisis fakta yang ada ditempat penelitian dengan mengunakan ukuran-ukuran dalam pengetahuan, hal ini dilakukan untuk menemukan kebenaran. Berbagai hal yang menjadi bagian dari metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah :

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode regresi linier sederhana sebagai alat analisa data. Dalam menganalisa data digunakan alat bantu komputer sofware yang dipakai untuk membantu pengelolaan data dalam pengaplikasian teori – teori statistik untuk menyajikan suatu fakta atau mendeskripsikan statistik dan menunjukan hubungan antar variable.[32]

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini penulis lakukan di Jorong Limo Suku, Sungai Pua. Lokasi ini dipilih karena Jorong Limo Suku, Sungai Pua merupakan Jorong paling besar yang ada di Nagari Sungai Pua, dan pengusaha konveksi paling banyak juga berada di Jorong Limo Suku, Sungai Pua.

C. Jenis Dan Sumber Data

[32] Subana dan Sudrajad, Dasar – Dasar Penelitian Ilmiah, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001) hal. 25

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang langsung diperoleh dari responden. Data primer biasanya diperoleh dengan survey lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data orisinil. Contoh menggunakan angket/ kuesioner, wawancara, pengamatan, tes, dokumentasi dan sebagainya.

2. Data sekunder

Data sekunder penelitian ini adalah data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data.

D. Populasi dan Sampel

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah yang memenuhi syarat – syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah penelitian atau sekelompok orang, kejadian, atau benda, yang memiliki karakteristrik tertentu dan dijadikan objek penelitian Populasi pada penelitian ini adalah keseluruhan pengusaha konveksi yang berada di Nagari Sungai Pua.

Sampel dapat diartikan sebagai sebagian populasi yang akan diambil untuk diteliti dan penelitiannya digunakan sebagai respondensi

dari popilasi secara keseluruhan.[33] Populasi dalam penelitian ini adalah Konveksi yang ada di Jorong Limo Suku, Sungai Pua adalah sebanyak 285 konfeksi, jumlah populasi yang menggunakan daya listrik 900VA adalah sebanyak 37 Orang dimana jumlah ini akan dijadikan sebagai sampel.

E. Tenik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan jalan mencatat atau meneliti sebagian kecil saja dari seluruh elemen yang menjadi objek observasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap – sikap, keyakinan, perilaku dan karakteristikbeberapa oran utama di dalam organisasi yang bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau sytem yang sudah ada.[34] Kusioner merupakan teknik yang efisien bila penelitian tau dengan pasti variabele yang akan diukur dan tau apa yang bisa diharapkan dari responden.

F. Defenisi Operasional Variabele

1. Variabel bebas (Independen)

Menurut Sugiyono variabel bebas (indenpenden) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya

[33] Suryani dan Hendriyadi, *Metode Risert Kuantitatif, teori dan Aplikasi Pada Penelitian Sidang Manajemen Dan Ekonomi Islam,* (Jakarta: Kencana, 2005) hal. 173 dan 190

[34] Sofyan Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif,* (Jakarta: Kencana, 2013) hal. 21

variable terikat (independen). Dalam penelitian ini variable bebas adalah kenaikan tafif dasar listrik (X).

2. Variabel Terikat (dependen)

Merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah harga jual (Y).

G. Teknik Analisis Data

1. Uji Instrumen

a. Uji Validitas

validitas adalah kebenaran dari keabsahan instrumen penelitian yang digunakan. Setiap penelitian selalu dipertanya alat penelitian yang digunakan. Uji validitas yang dilakukan guna mengukur valid atau tidaknya kuisioner yang telah diisi oleh para responden. Pengukuran yang dilakukan dengan cara korelasi factor, yang menggunakan rumus Product Momen Karel Pearson sebagai berikut.[35]

$$r = \frac{N\ (\sum XY) - (\sum X)\ (\sum Y)}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X^2)]\ [N\ \sum Y^{2-(\sum Y^2)}]}}$$

[35] Ety Rochaety, Metodologi Penelitian Bisnis Dengan Aplikasi SPSS, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), hal. 47

Dimana:

r : koefisien korelasi antara variabel (x) dan variabel (y)

X : skor setiap item

Y : skor total

N : jumlah responden

Uji validitas ini dilakukan dengan menggunakan SPPP 18. Caranya dengan mengkorelasikan jumlah *skor* faktor dengan *skor* total. Jika korelasi faktor positif dan besarnya 0,3 keatas dapat dianggap sebagai konstruksi kuat atau instrumen memiliki validitas yang baik.

b. Uji Reabilitas

Pengujian rabilitas instrumen dapat dilakukan secara eksternal dan internal. Uji reabilitas pada penelitian ini dengan internal konsisten yaitu pengujian sekali saja, kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan teknik tertentu.[36] Dalam penelitian ini untuk menentukan kuisioner realibel atau tidak realibel menggunakan alpa cronbach. Dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$r11= [\frac{k}{k-1}] [[1 - \frac{\sum_b^{\sigma} 2}{\sigma^2}]$$

Dimana:

[36] Sofyan Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*....hal 56

r_{11} : reabilitas Instrumen

K : jumlah kuisioner

$\sum_b^{\sigma 2}$: jumlah varians butir

$\frac{\sigma^2}{1}$: varians total

Pengujian reliabel dilakukan dengan menggunakan program SPSS 16 for windows. Instrumen penelitian dilakukan realibel jika memberikan nilai croanbach alpa >0,60.[37] Apabila perhitungan reliabel kecil dari 0,60 maka instrumen penelitian tidak dianggap reliabel, sebaliknya semakin tinggi alpa mendekati satu (1,00) maka semakin baik terhadap konsistensinya.

2. Analisis Deskriptif

a) Mean (Rata – Rata)

Mean atau rata- rata merupakan hasil bagi dari sejumlah sektor dengan banyaknya responden. Perhitungan Mean merupakan perhitungan yang sederhana, karena hanya membutuhkan jumlah skor dan jumlah responden (n).

Mean atau rata – rata hanya digunakan untuk data yang berskala interval atau ratio. Untuk skor yang berbentuk kelompok,

[37] Saharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek,* (Jakarta: Bumi Aksara, 1998) hal. 236

maka nilai tengah dikelompokanlah yang akan digunakan untuk menghitung rata – rata. [38]

Mean

$$X = \frac{\sum X}{N}$$

Keterangan :

X : Rata-rata hitung

$\sum X$: jumlah skor

N : banyak subjek

b) Standar Deviasi

Standar Deviasi

$$SD = \sqrt{\frac{\sum X^2}{N}}$$

Keterangan :

SD : Standar Deviasi

$\sum x^2$: Jumlah semua deviasi, setelah mengalami proses pengkuadratan terlebih dahulu.

N : *Number of cases* [39]

[38] Agus Irianto, *Statistik, Konsep dasar,aplikasi, dan pengembangan,* (Jakarta: Kencana, 2015) hal. 29

[39] Suharsimi Arikunto. *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan*..hal.66-67

c) Koefisien Variasi (KV)

d)

$$\mathbf{KV} = \frac{\boldsymbol{simpangan\ baku}}{\boldsymbol{rata-rata}} \times \mathbf{100}\%$$

$\mathbf{CV} = \frac{\boldsymbol{\sigma}}{\boldsymbol{\mu}} \times \mathbf{100\%}$ untuk populasi

$\mathbf{CV} = \frac{\boldsymbol{S}}{\boldsymbol{X}} \times \mathbf{100\%}$ untuk sampel

Besarnya koefisien variasi akan berpengaruh terhadap kualitas sebaran data. Jadi jika koefisien variasi semakin kecil maka data semakin homogen dan jika koefisien korelasi semakin besar maka datanya akan semakin heterogen.

3. Analisis Induktif

a). Uji Autokorelasi

Metode yang dipakai dalam mendeteksi autokorelasi dapat di lakukan dengan cara Durbin Waston (DW Test). Metode ini hanya digunakan untuk autokorelasi tingkat satu (First Order Autocorrelation) dan mensyaratkan adanya (intercept konstanta) dalam model regresi dan tidak adanya variabel lagi antara variabel independen. Untuk mengetahui ada tidaknya autokorelasi, dengan mendeteksi besaran Durbin Watson

dimana:

1.Jika angka D-W dibawah - 2, berarti terdapat autokorelasi positif.

2.Jika angka D- W diantara -2, sampai +2, berarti tidak ada autokorelasi.

3.Jika angka D - W diatas+2, berarti ada autokorelasi negatif. [40]

4. Uji Normalitas

Uji normalitas ini digunakan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak . Pengujian norrmalitas dianalisis dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* . Kriteria pengujiannya adalah jika nilai signifikasi (Sig) atau nilai probabilitas (p) > 0,05 maka data tersebut berdistribusi normal. Dengan rumus sebagai berikut:

Uji Normalitas

$$D_{0,05} = 1.36\sqrt{\frac{n_1 + n_2}{n_1 X n_2}}$$

Keterangan:

D : *Kolmogorov Smirnov*

1.36 : Harga D untuk level Sig.α 0.05

n_1 : Jumlah sampel X

n_2 : Jumlah Sampel Y[41]

[40]repository.uin-suska.ac.id/4176/4/BAB%20III%282%29.pdf

5. Analisis Linier Sederhana

Regresi linier sederhana adalah salah satu alat yang digunakan dalam memprediksi permintaan pada masa yang akan datang bedasarkan data masa lalu atau untuk mempengaruhi suatu variabel bebas terhadap suatu variabel tak bebas. Regresi Linier Sederhana merupakan metode statistik yang berfungsi untuk menguji sejauh mana hubungan sebab akibat antara variabel faktor penyebap (X) terhadap akibatnya (Y). Regresi akan menghasilkan angka kuantitatif dan menghasilkan sebuah persaman regresi yang dapat digunakan untuk estimasi dan kedudukan variabel regresi.

Analisis regresi linier sederhana digunakan untuk menghitung besarnya pengaruh variabel X (Kenaikan Tarif Dasar Listrik) terhadap variabel Y (Harga Jual) dengan menggunakan rumus:

$$Y = a + bx$$

Dimana:

Y = Harga Jual

a = Konstan

b = Koefisien Regresi Linier Sederhana

---

[41]Moh.Nazir. *Metode Penelitian*. (Jakarta: Ghalia Indonesia. 2003) .hal. 420

x = Harga Jual[42]

6. Analisis (R^2) Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model menerangkan variasi variabel terikat. Digunakan untuk mengukur besarnya konstribusi atau pengaruh variabel bebas terhadap variasi naik turunya variabel terikat. Nilai koefisien determinasi berada antara 0 sampai 1.[43]

Rumus:

Ry (1,2) = alxly + a2x3yy2

7. Uji Hipotesis

a. Uji t (Uji Persial)

Untuk melihat apakah signifikasi atau tidak digunakan rumus T-test sebagai berikut:

$$to = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

To = T- test

r = Koefisien korelasi

r^2 = Determinan

[42] Sofyan Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*.... hal 284
[43]repository.uinsu.ac.id/403/6/10_BAB_III_MASTURA.pdf

n = Jumlah sampel[44]

dimana:

To >t- tabel, berarti H0 ditolak dan Ha diterima

To <t- tabel, berarti H0 diterima dan Ha ditolak

Kriteria pengujian dengan menggunakan nilai signifikasi yaitu 0,05 apabila nilai signifikasi lebih kecil dari 0,05, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Nagari

Nama Sungai Pua berasal dari batang pua, batang artinya sungai sedangkan Pua adalah nama pohon, pohon pua ini tumbuh disepanjang pinggir batang / sungai yang membelah kampuang lidah api sampai Cingkariang. Saat ini kali tersebut dapat dilihat sebagai sungai mati, sungguhpun demikian curam dan lebarnya memberi bekas bagaimana derasnya arus air yang pernah mengaliri batang pua tersebut semasa masih berfungsi. Lahar puncak gunung Merapi juga mengalur ke sebelah Utara menuju Barat membentuk fungsi sungai (Limo Kampuang, Ampuah dan terus ke Limo Suku). Di pinggir kiri kanan sepanjang lahar yang mengalir itu tumbuh batang pua yang tidak lebih dari 50 sampai dengan 70 cm.

[44] Algifari, *Statistik Induktifuntuk Ekonomi dan Bisnis,* (yogyakarta: UPP AMP YKPN edisi ke II) hal 230

Berwarna putih keungu-unguan sehingga membentuk suatu pemandangan yang indah, maka terbentuklah Sungai Pua.

Menurut cerita, asal usul yang diketahui terdapat 8 orang nenek yang dulunya turun temurun, yaitu:

a. Sultan Marajo Dirajo beserta isterinya Putih Indah Jelita

b. Suri (contoh teladan, penasehat) Dirajo Nan Banego-nego

c. Cateri Reno Sudah

d. Jati Bilang Pandai

Beserta pembantu-pembantunya

a. Harimau Campo

b. Kambing Hitam

c. Kuciang Siam

d. Anjiang Mualim

Menurut cerita yang diketahui dari kisah-kisah orang dahulu bahwa tempat penanpungan penduduk Sungai Pua adalah Tanah Padang Rang Koto, dengan pembagiannya sebagai berikut:

a. Tanah padang, pembagian Rang Koto

b. Air, pembagian Rang Pili

c. Tanjung, pembagian Rang pisang

d. Banda pembagian Rang Sikumbang

e. Guguak, pembagian Rang Melayu

Pada tahun 1909, para pemuda Sungai Pua yang terdiri dari kaum Adat, Agama dan Cendikiawan pergi menalami ajaran agama Islam ke Padang Japang (kabupaten 50 Kota) dipimpin banyaknya memberi warna kehidupan bagi masyarakat, sehingga pola pikir dan kehidupan masyarakat Sungai Pua, penuh dengan dinamika, kritis dan logis, serta taat adat, sudah menjadi pakaian orang Sungai Pua.

Pada bulan Juli tahun 1946, atas kehendak masyarakat dalam suatu Rapat Umum di Lapangan Sepak Bola Balai Panjang, dua Nagari yang dipimpin oleh dua Angku Palo Limo Suku dan Angku Palo Kapalo Koto bersepakat menyatukan menjadi satu Nagari yaitu Nagari Sungai Pua, dengan Walinagari pertama adalah U. Dt. Garang, yang membawahi 5 (lima) jorong yaitu

a. Jorong Limo Suku

b. Jorong Tangah Koto

c. Jorong Kapalo Koto

d. Jorong Limo Kampuang

e. Jorong Galuang

Ketika berlakunya Undang-undang Nomor 5 Tahun 1979 tentang Pemerintahan Desa, yang aplikasnya tahun 1982, kelima Jorong tesebut merupakan sistem pemerintahan terendah, yakni pemerintahan Desa. Sedangkan Nagari Sungai Pua merupakan kesatuan masyarakat hukum adat yang dikelola oleh kaum adat.

Setelah berlakunya Undang- unang Nomor 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah, yang memberi peluang kepada daerah untuk mengatur pemerintahan terdepan sesuai dengan kreatifitas masing-masing. Di Provinsi Sumatera Barat ditetapkan sistem pemerintahan terdepan yaitu Pemrintahan Nagari yang diatur dalam Peraturan Daerah Propinsi Sumatera Barat Nomor 9 ahun 2000, sehingga pemerintahan tersebut dinamakan dengan Nagari, dan dalam pelaksanaannya bernuansa filosofi " Ada t Basandi Syara' dan Syara' Basandi Kitabullah".

Komitmen masyarakat untuk " kembali ke Nagari" di Kabupaten Agam dipertegas dengan Peraturan Daerah Kabupaten Agam Nomor 31 Tahun 2001 tentang Pemerintahan Nagari, sehingga menjadikan Nagari Sungai Pua sebagi salah satu Nagari di Kabpaten Agam, yang wilayahnya meliputi 5 desa sebelumnya menjadi 5 jorong yang dipimpin oleh Pjs walinagari.

Yang Menjabat Walinagari Sungai Pua sejak Tahun 1945 sebagai berikut:

1945-1950 U.Dt. Garang

1950-1952 H. Dt. Gaduang Basa

1952-1956 Z. St. Mangkuto

1956- 1959 J Dt. Tanbandaro

1958-1959 A.St. Tumangguang

1959-1961 H.Ilyas

1961-1964 Bakar St. Bagindo

1964-1965 Zakaria St. Mangkuto

1970-1971 H. Muhammad Nur

1971-1979 A. St. Nan Sati

2000-2002 H.A.S Dt. Sinaro Nan Gadang

2002-2008 Ir. H. L. Dt. Tumangguang Kampuan Basa

2008- 2013 Drs. Feri Adrianto St. Sinaro

2013-2014 Masneli S.pi

2014-2020 Fiki

B. Kondisi Geografis

1. Letak dan Batas Administrasi Wilayah

Secara geografis Nagari Sungai Pua terletak pada posisi 100^0 22^0 – 100^0 25^0 Bujur Timur dan 0^0 77 – 00^0 21^0 Lintang Selatan, dengan batas – batas sebagai berikut:

1) Sebelah utara berbatas dengan Nagari Kubang Putiah Kecamatan Banuhampu.
2) Sebelah Selatan berbatas dengan Nagari Sariak Keamatan Sungai Pua

3) Sebelah Timur Berbatas dengan Nagari Bukik Batabuah Kecamatan Canduang
4) Sebelah Barat berbatas dengan Nagari Cingkaring Kecamatan Banuhampu

2. Luas Wilayah

Nagari Sungai Pua merupakan salah satu Nagari dari lima Nagari yang ada diwilayah Kecamatan Sungai Pua, dengan luas wilayah 1.213,9 Ha, yang terdiri dari 5 (lima) Jorong, dengan luas masing – masing jorong sebagai berikut:

a) Jorong Limo Suku dengan Luas Wilayah 399 Ha
b) Jorong Tangah Koto dengan Luas Wilayah 191 Ha
c) Jorong Kapalo Koto dengan Luas Wilayah 217 Ha
d) Jorong Limo Kampuang dengan Luas Wilayah 206 Ha
e) Jorong Galuang dengan Luas Wilayah 200,9 Ha

3. Pembagian Wilayah Nagari dan Pengembangannya

Nagari Sungai Pua terdiri dari lima (Lima) Jorong dengan kawasan pengembangan yaitu:

a. Jorong Lima Kampuang dengan Kawasan Pengembangan Pertanian dan Wisata
b. Jorong Kapalo Koto dengan kawasan pengembangan kuningan dan pertanian

c. Jorong Tangah Koto dengan kawasan pengembangan home industri dan pertanian
d. Jorong Limo Suko dengan Kawasan Pengembangan Industri Pandai Besi, Konveksi dan Pertanian
e. Jorong Galuang dengan Kawasan Pengembangan Home Industri dan Pertanian

4. Topografi

Nagari Sungai Pua mempunyai Topografi yaitu kemiringan, ketinggian dan motorfologi daratan rendah. Nagari sungai pua terletak pada daerah relatif yang bergelombang dan berbukityang memiliki kemiringan tanah brkisar antara 4- 40 %bahkan ada yang lebih dari 40 % (lebih dominan) yang dikelompokan dalam:

a. Lahan dengan kemiringan 15 – 40% terdapat ada utara dan arat dari nagari Sungai Pua (Jorong Limo uku, Galuang , Kapalo Koto, dan sebafian Jorong Tangah Koto).
b. Kemiringan 74 % terdapat dibagian selatan dan timur Nagari Sungai Pua (Jorong Limo Kampuang sebahagian Jorong Kapalo Koto).

Nagari Sungai Pua terletak pada kekinggian 963- 1000 m diatas permukaan laut.

5. Kondisi Sumber Daya Alam

Yang mendukung perekonomian Nagari Sungai Pua secara umum dikelompokan menjadi 3 yaitu:

1) Faktor sumber daya alam
2) Faktor sumber daya manusia
3) Faktor Lingkungan Sosial masyarakat

Dari ketiga faktor tersebut memberkan berbagai kemungkinan atau peluang yang memiliki potensi untuk diolah atau dikelola dan dikembangkan sehingga memberikan keuntungan dari segi ekonomi, peluang akan semakin terbuka apabila faktor faktor kualitas sumberdaya manusia sudah dapat diandalkan, namun pemanfaatan sumberdaya harus sesuai dengan konsep pembangunan berwawasan lingkungan.[45]

C. Hasil Analisis Deskriptif

Dari hasil penelitian terhadap masyarakat yang memiliki usaha konveksi tentang Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik Terhadap Harga Jual Produk Konveksi. Setelah perhitungan setiap indikator variabel Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) (X_1), dan Harga jual Pada Produk Konveksi (Y) dengan menggunakan SPSS maka di peroleh hasil sebagai berikut:

a) Jawaban Responden Terhadap Variabel (X) Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL)

[45] Profil Nagari Sungai Pua

Bedasarkan hasil penelitian terhadap 37 orang yang memiliki usaha konveksi yang menggunakan listrik 900 VA diperoleh gambaran Dampak Dari Kenaikan Tarif Dasar Listri (TDL) dari responden sebagaimana tabel berikut:

Tabel 4.1
Saya sangat merasakan dampak dari kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	25	67.5%
Setuju	6	16.2 %
Netral	1	2.7 %
Tidak Setuju	2	5.5 %
Sangat Tidak Setuju	3	8.1 %
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.1 diatas yang menyatakan sangat setuju sebanyak 25 atau 67.5 % responden, yang menyatakan setuju sebanyak 6 atau 16.2 % responden, yang memilih netral sebanyak 1 atau 2.7 %, yang memilih tidak setuju sebanyak 2 atau 5.5 %, dan yang memilih sangat tidak setuju sebanyak 3 atau 8.1 % . Dapat disimpulkan bahwa dari 67,5 % atau 25 responden sebagian besar menyatakan sangat setuju dan merasakan dampak dari kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA hal ini di buktikan dengan angka sebesar 67.5 % atau 25 orang.

Tabel 4.2

Kenaikan Tarif Dasar Listrik tidak memiliki efek apapun terhadap usaha saya

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	1	2.7%
Setuju	8	21,6 %

Netral	8	21.6 %
Tidak Setuju	6	16.3 %
Sangat Tidak Setuju	14	37.8 %
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.2 diatas yang menyatakan sangat setuju sebanyak 1 atau 2.7 % responden, yang menyatakan setuju sebanyak 8 atau 21.6 % responden, yang memilih netral sebanyak 8 atau 21.6 %, yang memilih tidak setuju sebanyak 6 atau 16.3 %, dan yang memilih sangat tidak setuju sebanyak 14 atau 37.8 % . Dapat disimpulkan bahwa dari 37.8 % atau 14 responden sebagian besar menyatakan sangat tidak setuju dan merasakan bahwa kenaikan Tarif Dasar Listrik memiliki efek terhadap usaha mereka.

Tabel 4.3
Kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA membuat saya ingin beralih kedaya listrik yang Tarif Dasarnya tidak mengalami kenaikan.

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	6	16.3%
Setuju	9	24.3 %
Netral	22	59.4 %
Tidak Setuju	0	0 %
Sangat Tidak Setuju	0	0 %
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.3 diatas yang menyatakan sangat setuju sebanyak 6 atau 16.3 % responden, yang menyatakan setuju sebanyak 9 atau 24.3 % responden, yang memilih netral sebanyak 22 atau 59.4 %, yang memilih tidak setuju tidak ada, dan yang memilih sangat tidak setuju juga tidak ada . Dapat disimpulkan bahwa 59.4% atau 22 respnden

berpendapat netral atau ragu – ragu untuk beralih kedaya listrik lain setelah kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL).

Tabel 4.4
Saya tidak merasa terbebani dengan kenaikan Tarif Dasar listrik ini.

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	4	10.8%
Setuju	11	29.7%
Netral	3	8.1%
Tidak Setuju	11	29.7 %
Sangat Tidak Setuju	8	21.8 %
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.4 diatas yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 atau 10.8 % responden, yang menyatakan setuju sebanyak 11 atau 29.7 % responden, yang memilih netral sebanyak 3 atau 8.1 %, yang memilih tidak setuju sebanyak 11 atau 29.7 %, dan yang memilih sangat tidak setuju sebanyak 8 atau 21.8 % . Dapat disimpulkan bahwa dari 29.7 % atau 11 responden sebagian besar menyatakan setuju dan tidak setuju bahwa mereka merasa tidak terbebani dengan Kenaikan Tarif Dasar Listrik ini.

Tabel 4.5
Sebagai pelanggan daya listrik 900 VA, saya mengalami kenaikan tagihan listrik setelah terjadinya kenaikan Tarif Dasar Listrik.

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	6	16.3%
Setuju	24	64.9%
Netral	3	8.1%
Tidak Setuju	3	8.1 %
Sangat Tidak Setuju	1	2,7 %
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.5 diatas yang menyatakan sangat setuju sebanyak 6 atau 16.3 % responden, yang menyatakan setuju sebanyak 24 atau 64.9 % responden, yang memilih netral sebanyak 3 atau 8.1 %, yang memilih tidak setuju sebanyak 3 atau 8.1 %, dan yang memilih sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 2.7 % . Dapat disimpulkan bahwa dari 64.9 % atau 24 responden sebagian besar menyatakan setuju bahwa mereka mengalami kenaikan tagihan listrik setelah terjadinya Kenaikan Tarif Dasar Listrik.

Tabel 4.6
Tidak ada kebijakan dari pemerintah untuk pengusaha terkait kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	8	21.6%
Setuju	20	54%
Netral	9	24.4%
Tidak Setuju	0	0%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.6 diatas yang menyatakan sangat setuju 8 atau 21.6 % responden, yang menyatakan setuju 20 atau 54 % responden, yang memilih netral 9 atau 24.4 %, yang memilih tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak ada. Dapat disimpulkan bahwa dari 54 % atau 20 responden

sebagian besar menyatakan setuju bahwa Tidak ada kebijakan dari pemerintah untuk pengusaha terkait kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA.

Tabel 4.7

Kenaikan Tarif Dasar Listrik membuat saya mengurangi waktu dalam produksi.

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	1	2.7%
Setuju	12	32.4%
Netral	18	48.7%
Tidak Setuju	5	13.5%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.5 diatas yang menyatakan sangat setuju sebanyak 1 atau 2.7 % responden, yang menyatakan setuju sebanyak 12 atau 32.4 % responden, yang memilih netral sebanyak 18 atau 48.7 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 5 atau 13.5 % responden dan yang memilih sangat tidak setuju tidak hanya 1 atau 2.7 % responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 48.7 % atau 18 responden menyatakan netral atau ragu ragu apakah kenaikan Tarif Dasar Listrik membuat mereka mengurangi waktu dalam produksi atau tidak.

Tabel 4.8
Dampak yang ditimbulkan dari Kenaikan Tarif Dasar Listrik sangat besar bagi usaha saya

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	7	18.9%
Setuju	6	16.2%

Netral	18	48.7%
Tidak Setuju	4	10.8%
Sangat Tidak Setuju	2	5.4%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.8 diatas yang menyatakan sangat setuju sebanyak 8 atau 18.9 % responden, yang menyatakan setuju sebanyak 6 atau 16.2 % responden, yang memilih netral sebanyak 18 atau 48.7 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 4 atau 10.8 % responden dan yang memilih sangat tidak setuju tidak hanya 2 atau 5.4 % responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 48.7 % atau 18 responden menyatakan netral atau ragu ragu apakah dampak yang ditimbulkan dari kenaikan Tarif Dasar Listrik sangat besar bagi usaha mereka atau tidak.

Tabel 4.9
Kenaikan Tarif Dasar Listrik Membuat Saya Berhemat Memakai Listrik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	13	35.2%
Setuju	15	40.5%
Netral	7	18.9%
Tidak Setuju	1	2.7%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.9 diatas yang menyatakan sangat setuju 13 atau 35.2 % responden, yang menyatakan setuju 15 atau 40.5 % responden, yang memilih netral 7 atau 18.9 %, yang memilih tidak setuju 1 atau 2.7 % responden dan sangat tidak setuju 1 atau 2.7 % responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 40.5 % atau 15 responden menyatakan

setuju bahwa kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA membuat mereka berhemat dalam memakai listrik.

Tabel 4.10
Kenaikan Tarif Dasa Listrik membuat perekonomian saya tersendat

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	8	21.6%
Setuju	11	29.7%
Netral	11	29.7%
Tidak Setuju	6	16.3%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.10 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 8 atau 21.6% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 11 atau 29.7 % responden, yang memilih netral 11 atau 29.7 % responden, yang memilih tidak setuju 6 atau 16.3% responden dan sangat tidak setuju 1 atau 2.7 % responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 29.7% atau 11 responden menyatakan setuju jumlahnya sama dengan responden yang memilih netral (ragu – ragu) bahwasanya kenaikan Tarif Dasar Listrik 900 VA membuat perekonomian mereka tersendat.

b) Jawaban Responden Terhadap Variabel (Y) Harga Jual Produk Konveksi

Bedasarkan hasil penelitian terhadap 37 orang yang memiliki usaha konveksi yang menggunakan listrik 900 VA diperoleh gambaran dari responden sebagaimana tabel berikut:

Tabel 4.11

Saya akan menjual produk saya sesuai dengan harga pasar tanpa terpengaruh kenaikan Tarif Dasar Listrik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	2	5,4%
Setuju	21	56.7%
Netral	9	24.4%
Tidak Setuju	4	10.8%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.11 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 2 atau 5.4% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 21 atau 56.7 % responden, yang memilih netral 9 atau 24.4 % responden, yang memilih tidak setuju 4 atau 10.8% responden dan sangat tidak setuju 1 atau 2.7 % responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 56.7% atau 21 responden menyatakan setuju untuk menjual produk mereka tanpa terpengaruh Kenaikan Tarif Dasar Listrik.

Hal ini dilakukan agar produk mereka tidak kalah bersaing dengan produk lain dari segi harga. Apabila hanya mereka yang menaikan harga otomatis konsumen akan lari keproduk yang yang dijual lebih murah. Jika kenaikan Tarif Dasar Listrik tidak terlalu besar maka mereka akan menjual produk mereka sesuai dengan harga pasar. Dalam islam Prinsip penetapan harga berdasarkan otoritas pasar didukung oleh hukum asalnya bahwa harga itu merupakan ketentuan dan urusan Allah SWT. Pada saat pasar dalam keadaan normal, campur tangan dalam bentuk apapun dari pihak penguasa adalah suatu kezaliman, karena dapat merusak system pasar. Ketetapan hukum harga itu merupakan ketentuan Allah SWT juga

memberi kesan bahwa pedagang Islam dituntut beriman dan diyakini tidak mungkin menghianati orang lain demi keuntungan pribadi. Kebebasan ini juga menuntun kepada bentuk persaingan harga antara produsen dan penjual, dimana harga yang wajar akan selalu dipilih oleh konsumen.[46]

Tabel 4.12

Saya mengurangi jumlah produk yang ditawarkan akibat Kenaikan Tarif Dasar Listrik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	1	2.7%
Setuju	8	21.6%
Netral	22	59.5%
Tidak Setuju	5	13.5%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.12 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 1 atau 2.7% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 8 atau 21.6 % responden, yang memilih netral 22 atau 59.5 % responden, yang memilih tidak setuju 5 atau 13.5% responden dan sangat tidak setuju 1 atau 2.7 % responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 59.5% atau 22

[46] Muslim, Kutipan dari Skirpsi Mahasiswa Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim dengan judul "Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun", (Fakultas Ilmu Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negri Sultsn Syarif Kasim Riau,2011), hal. 31

responden menyatakan netral atau ragu-ragu untuk mengurangi jumlah produk yang ditawarkan akibat Kenaikan Tarif Dasar Listrik.

Bila dikaitkan dengan ekonomi Islam kebebasan naik-turunnya harga berdasarkan faktor penawaran dan permintaan. Apabila permintaan turun otomatis pedagang akan mengurangi jumlah produksinya, dalam ekonomi Islam meskipun terjadi kenaikan harga produksi dan permintaan naik pedagang harus tetap memenuhi permintaan pasar agar tidak terjadi kelangkaan terhadap barang tesebut.

Tabel 4.13

Kenaikan Tarif dasar listrik membuat upah jahit ikut naik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	13	35.2%
Setuju	10	27%
Netral	14	37.8%
Tidak Setuju	0	0%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.13 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 13 atau 35.2% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 10 atau 27 % responden, yang memilih netral 14 atau 37.8 % responden, yang memilih tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak ada. Dapat disimpulkan bahwa dari 37.8% atau 14 responden menyatakan

netral atau ragu-ragu bahwa Kenaikan Tarif dasar listrik membuat upah jahit ikut naik. Meskipun terjadi kenaikan upah dalam produksi, pada prinsip penetapan harga dalam islam, harga harus mengikuti prinsip harga yang wajar. Harga jual tidak boleh terlalu tinggi agar konsumen tidak terzalimi.

Tabel 4.14

Tidak terdapat kenaikan harga jual setelah Kenaikan Tarif Dasar Listrik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	1	2.7%
Setuju	15	40.5%
Netral	10	27%
Tidak Setuju	10	27%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.14 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 1 atau 2.7% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 15 atau 40.5 % responden, yang memilih netral 10 atau 27 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 10 atau 27% responden dan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 2.7%. Dapat disimpulkan bahwa dari 40.5% atau 15 responden menyatakan setuju bahwa tidak terdapat kenaikan harga jual setelah Kenaikan Tarif Dasar Listrik.

Tabel 4.15

Terjadi kenaikan harga bahan baku setelah kenaikan Tarif Dasar listrik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	14	37.8%
Setuju	9	24.4%

Netral	12	32.4%
Tidak Setuju	2	5.4%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.15 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 14 atau 37.8% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 9 atau 24.4 % responden, yang memilih netral 12 atau 32.4 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 2 atau 5.4% responden dan sangat tidak setuju tidak ada. Dapat disimpulkan bahwa dari 37.8% atau 14 responden menyatakan sangat setuju bahwa kenaikan harga bahan baku setelah Kenaikan Tarif Dasar Listrik.

Dari kenaikan harga bahan baku tadi dalam islam pedagang tidak boleh semena – mena dalam menetapkan harga jualnya. Tetap harus memperhatikan prinsip- prinsip penetapan harga dalam islam.

Tabel 4.16

saya tidak mengalami penurunan permintaan setelah kenaikan Tarif Dasar Listrik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	0	0%
Setuju	9	24.4%
Netral	21	56.7%
Tidak Setuju	6	16.3%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.16 diatas yang responden menyatakan sangat setuju tidak ada, yang menyatakan setuju sebanyak 9 atau 24.4 %

responden, yang memilih netral 21 atau 56.7 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 6 atau 16.3% responden dan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 2.7% responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 56.7% atau 21 responden menyatakan netral atau ragu – ragu apakah mengalami penurunan permintaan setelah kenaikan Tarif Dasar Listrik atau tidak.

Tabel 4.17

Terjadi penurunan daya beli masyarakat setelah kenaikan Tarif Dasar Listrik

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	11	29.7%
Setuju	8	21.6%
Netral	14	37.8%
Tidak Setuju	4	10.8%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.17 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 11 atau 29.7%, yang menyatakan setuju sebanyak 8 atau 21.6 % responden, yang memilih netral 14 atau 37.8 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 4 atau 10.8% responden dan sangat tidak setuju tidak ada. Dapat disimpulkan bahwa dari 37.8% atau 14 responden

menyatakan netral atau ragu – ragu apakah terjadi penurunan daya beli masyarakat setelah kenaikan Tarif Dasar Listrik.

Tabel 4.18

Kenaikan Tarif Dasar Listrik membuat keuntungan yang saya dapat menjadi bertambah karena kenaikan harga jual yang tidak sebanding dengan kenaikan Tarif Dasar Listrik tersebut.

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	2	5.4%
Setuju	6	16.3%
Netral	17	45.9%
Tidak Setuju	11	29.7%
Sangat Tidak Setuju	1	2.7%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.18 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 2 atau 5.4% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 6 atau 16.3 % responden, yang memilih netral 17 atau 45.9 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 11 atau 29.7% responden dan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 2.7% responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 45.9% atau 17 responden menyatakan netral atau ragu – ragu apakah Kenaikan Tarif Dasar Listrik membuat keuntungan yang mereka dapat menjadi bertambah karena kenaikan harga jual yang tidak sebanding dengan kenaikan Tarif Dasar atau tidak.

Dalam islam pengambilan keuntungan tidak ada batasan tertentu. Karena itu termasuk rezki Allah. Meskipun tidak ada batasan atau standarisasi dalam islam pengambilan keuntungan, namun keuntungan yang diambil tidak boleh teralalu besar. Harga yang mahal karena

pengambilan keuntungan yang besar akan memberatkan konsumen. Islam juga melarang ketidak tahuan pembeli akan harga suatu barang, untuk menjual dengan harga lebih tinggi dari harga yang biasanya dia jual kepada orang yang mengetahui harga barang tersebut.

Tabel 4.19

Terjadi penurunan daya saing di pasaran pada produk lokal

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	1	2.7%
Setuju	12	32.4%
Netral	19	45.9%
Tidak Setuju	5	29.7%
Sangat Tidak Setuju	0	0%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.19 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 1 atau 2.7% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 12 atau 32.4 % responden, yang memilih netral 19 atau 45.9 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 5 atau 29.7% responden dan sangat tidak setuju sebanyak tidak ada. Dapat disimpulkan bahwa dari 45.9% atau 19 responden menyatakan netral atau ragu – ragu apakah Kenaikan Tarif Dasar Listrik Terjadi penurunan daya saing di pasaran pada produk lokal.

dalam Islam ada keyakinan bahwa rezeki semata-mata sudah ditetapkan oleh Allah akan menjadikan pebisnis islam melakukan persaingan yang sehat dalam Islam. Keyakinan ini juga menjadi landasan sikap tawakal yang kokoh dalam berbisnis. Bila bisnisnya mengalami kemenangan dalam persaingan, ia akan bersyukur. Sebaliknya jika ia

mengalami kegagalan dalam persaingan maka ia akan bersabar. Intinya, menghadapi segala keadaan dengan sikap positif tanpa meninggalkan prinsip- prinsip yang telah ditetapkan Allah.

Tabel 4.20

Kenaika Tarif Dasar Listrik Tidak begitu berpengaruh pada proses Produksi Usaha saya.

Tanggapan	Jumlah	Persentase
Sangat Setuju	2	5.4%
Setuju	14	37.8%
Netral	12	32.4%
Tidak Setuju	5	13.5%
Sangat Tidak Setuju	4	10.8%
Total	**37**	**100 %**

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.20 diatas yang responden menyatakan sangat setuju sebanyak 2 atau 5.4% responden, yang menyatakan setuju sebanyak 14 atau 37.8 % responden, yang memilih netral 12 atau 32.4 % responden, yang memilih tidak setuju sebanyak 5 atau 13.5% responden dan sangat tidak setuju sebanyak 4 atau 10.8% responden. Dapat disimpulkan bahwa dari 37.8% atau 14 responden menyatakan setuju bahwa Kenaika Tarif Dasar Listrik Tidak begitu berpengaruh pada proses Produksi Usaha mereka

D. Hasil Pengujian Instrumen

Sebelum melakukan analisis deskriptif dan pengujian hipotesis terlebih dahulu dilakukan pengujian instrumen. Pengujian instrumen digunakan untuk mendapatkan data yang sahih (valid) dan handal (reliabel) secara empiris.

1. Uji Validitas

Validitas adalah kebenaran dan keabsahan intrumen penelitian yang dilakukan. Setiap penelitian selalu ditanyakan mengenai validitas alat yang digunakan. Suatu alat pengukur dikatakan valid jika untuk mengatur sesuai dengan ketentuannya. Uji validitas pada penelitian ini dilakukan guna mengukur validitas atau tidaknya kuesioner yang telah diisi oleh para responden.

Uji validitas ini dilakukan dengan mengambarkan SPSS. Jika korelasi faktor positif dan besarnya 0,325 keatas dapat dianggap sebagai kontruksi kuat atau intrumen memiliki validitas yang baik. Uji validitas dilakukan dengan menggunakan rumus dan program SPSS dapat dilihat pada tabel 4.45 berikut ini :

Tabel 4.21
Hasil Uji Validitas Variabel Penelitian

No Item Pernyataan	Nilai r Hitung	Nilai r Tabel	keterangan
Harga Produk (X_1)			
1	0,520	0,325	Valid
2	0,471	0,325	Valid
3	0,412	0,325	Valid
4	0,535	0,325	Valid
5	0,414	0,325	Valid
6	0,700	0,325	Valid
7	0,662	0,325	Valid
8	0,650	0,325	Valid
9	0,662	0,325	Valid
10	0,650	0,325	Valid
Keputusan pembelian (Y)			
11	0,373	0,325	Valid
12	0,5	0,325	Valid
13	0,458	0,325	Valid

14	0,422	0,325	Valid
15	0,366	0,325	Valid
16	0,435	0,325	Valid
17	0,375	0,325	Valid
18	0,474	0,325	Valid
19	0,432	0,325	Valid
20	0,347	0,325	Valid

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.21 diatas, pengujian validitas dimulai dari uji variabel Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) (X) dari 10 butir pernyataan yang ada, ditemukan semua item pernyataan yang terdiri dari item 1 sampai 10 valid, kemudian variabel, dan Variabel Harga Jual Produk Konveksi (Y) dari 10 butir pernyataan yang ada, ditemukan semua item pernyataan yang terdiri item 1 sampai 10 valid. Dari hasil uji validitas diperoleh semua nilai korelasi masing-masing lebih besar dari nilai korelasi kritis atau 0,325. Dengan demikian semua item pernyataan variabel independen dan variabel dependen dapat digunakan pengujian lebih lanjut.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui tingkat konsisten, kepercayaan atas hasil jawaban responden terhadap instrumen yang diberikan.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini diolah dengan menggunakan SPSS. Reliabilitas menunjukan sejauh mana suatu instrumen dapat memberi hasil. Pengukuran yang konsisten apabila pengukuran dilakukan berulang-ulang terhadap gejala yang sama dengan alat pengukuran yang

sama. Uji reliabilitas ini hanya dilakukan pada data yang dinyatakan valid untuk menguji reliabilitas digunakan teknik *croancbach alpha*. Dimana pada pengujian ini menggunakan bantuan program SPSS. Dimana suatu instrumen dapat dikatakan handal (reliabel) bila memiliki koefisien keandalan atau *alpha* sebesar 0,6 atau lebih. Dimana pada pengujian ini menggunakan bantuan computer program SPSS.

Hasil analisis reliabilitas terhadap masing-masing instrumen penelitian diketahui bahwa nilai koefisien *Cronbach Alpha* dari masing-masing variabel dapat dilihat pada tabel 4.22 berikut ini :

Tabel 4.22
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penelitian

No	Variabel	Jumlah Item	*Cronbach Alpha*	Keterangan
1	Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) (X)	10	0,370	Reliabel
2	Harga Jual Produk Konveksi (Y)	10	0,394	Reliabel

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Berdasarkan tabel 4.22 hasil pengolahan data untuk uji reliabilitas variabel penelitian sebagaimana yang terlihat pada tabel diatas terlihat bahwa semua variabel memiliki angka *Cronbach Alpha* lebih besar dari r_{tabel}. Hal ini menandakan bahwa semua variabel penelitian memiliki kuesioner yang handal atau reliabel. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kuesioner yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian sangat handal.

3. Mean

Dari penelitian ini mean pada kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) dapat dilihat pada tabel dibawah**:**

Tabel 4.23
Mean dari kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL)

Residuals Statistics[a]

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	30.56	39.64	34.95	1.707	37
Residual	-4.398	9.300	.000	3.167	37
Std. Predicted Value	-2.573	2.750	.000	1.000	37
Std. Residual	-1.369	2.896	.000	.986	37

a. Dependent Variable: Harga Jual Produk Konveksi
Sumber: data diolah dari responden, 2018

Jadi mean pada kenaikan tarif dasar listrik adalah 34,95.

4. Standar Deviasi

Jadi standar deviasi pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.23 diatas adalah 1.707.

5. Uji Autokorelasi

Metode ini hanya digunakan untuk autokorelasi tingkat satu (First Order Autocorrelation) dan mensyaratkan adanya (intercept konstanta) dalam model regresi dan tidak adanya variabel lagi antara variabel independen. Untuk mengetahui ada tidaknya autokorelasi, dengan mendeteksi besaran Durbin Watson. Dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.24
Uji Autokorelasi

Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin - Watson
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	R Square Change	F Change	df 1	df2	Sig. F Change
1	,474(a)	,225	,203	3,212	,225	10,165	1	35	,003	1,576

Sumber: data diolah dari responden, 2018

Dari hasil pengujian Durbin Watson dapat dilihat bahwa autokorelasi yaitu sebesar 1.576 yang berarti berada antara angka D- W diantara -2, sampai +2, berarti tidak ada autokorelasi.

6. Uji Normalitas

Tabel 4.25
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		37
Normal Parameters(a,b)	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,16681748
Most Extreme Differences	Absolute	,145
	Positive	,145
	Negative	-,082
Kolmogorov-Smirnov Z		,880
Asymp. Sig. (2-tailed)		,421

a Test distribution is Normal.
b Calculated from data.
Sumber: data diolah dari responden, 2018

bedasarkan hasil uji normalitas pada tabel diatas menggunkan metode one sampel kollmograv- smirnov menunjukan bahwa nilai residual

dan variabel Indenpenden dan variabel dependen pada jumlah sampel (N) sebesar 37 adalah 0.421. berarti data pada penelitian ini berdistribusi normal. Karena nilai residunya lebih besar dari signifikasi 0.05 atau 0.827 > 0.05. sehingga model regresi dapat digunakan untuk pengujian hipotesis.

7. Analisis Linier Sederhana

a. Analisis (R^2) Koefisien Determinasi

Tabel 4.26
Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
	R Square Change	F Change	df1	df2
1	,474(a)	,225	,203	3,212

Sumber: data diolah dari responden, 201

b. Uji t

Tabel 4.27

Uji t

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	24,267	3,391		7,156	,000
	Kenaikan TDL	,349	,110	,474	3,188	,003

a Dependent Variable: Harga Jual Produk Konveksi
Sumber: data diolah dari responden, 2018

Bedasarkan tabel diatas, dari variabel indenpenden yang dimasukan kedalam model regresi. Variabel X (Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik) berpengaruh secara signifikan terhadap Y (Harga Jual Produk Konveksi)hal ini dilihat dari signifikan Dampak Kenaikan Tarif

Dasar Listrik sebesar 00.3 yang berarti lebih kecil dari tingkat signifikasi yang digunakan yaitu 0.05.

Persamaan regresi linier sederhana dalam penelitian ini dapat diformulasikan sebagai berikut:

Y =a + bx

Y =24.267 + 0.349x

Dimana:

Y= harga Jual Produk Konveksi

X= dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik

Bedasarkan persamaan regresi linier sederhana diatas dapat disimpulkan bahwa:

a. Konstanta sebesar 24.267 satuan hal ini menunjukan bahwa sebelum di pengaruhi oleh variabel Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik sebagai variabel independen, maka nilai Harga Jual Produk Konveksi sudah ada sebesar 24.267 satuan dengan asumsi variabel lain nol.
b. Koefisien Dampak kenaikan Tarif Dasar Listrik (X) memberikan nilai 0.349 satuan yang berarti bahwa ada pengaruh positif antara dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik dengan Harga Jual Produk Konveksi, jika Tarif Dasar Listrik meningkat atau semakin bagus sebesar satu satuan, maka Harga Jual Produk Konveksi akan mengalami peninggkatan sebesar 0.349 satuan.

b. **Analisis (R^2) Koefisien Determinasi**

koefisien determinan ini digunakan untuk melihat kontribusi dari variabel independen terhadap variabel dependen, dapat dilihat dalam tabel 4.27.

Tabel 4.28

Uji Koefisien Determinan

Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
	R Square Change	F Change	df1	df2
1	,474(a)	,225	,203	3,212

a Predictors: (Constant), kenaikan TDL
b Dependent Variable: Harga Jual Produk Konveksi
Sumber: data diolah dari responden, 2018

Dari tabel diatas diketahui nilai R square sebesar 0.225 atau 22.5% . nilai ini mengandung arti bahwa dampak kenaikan tarif dasar listrik (X) terhadap harga jual produk konveksi (Y) adalah sebesar 22.5% sedangkan sisanya sebesar 77.5% lagi dipengaruhi variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian yang penulis lakukan.

Berikut ini adalah perhitungan Tarif Dasar Listrik sebelum dan sesudah mengalami kenaikan pada bisnis Konveksi

Pada usaha konveksi yang menggunakan daya listrik 900 VA sebelum mengalami kenaikan tarif yaitu sebesar Rp. 605,-/ KWh. Daya untuk satu mesin jahit adalah 150 Watt, dengan menggunakan 4 mesin jahit. Dengan waktu kerja dari jam 8.00 WIB – 16.00 WIB atau 10 jam kerja dalam sehari. Jadi perhitungan penggunaan daya listrik yang digunakan dalam satu bulan adalah sebagai berikut:

Tarif Awal Listrik =Rp. 605,-/ KWh

Konsumsi Listrik = 150W X 4 mesin= 600W (0.6Kw)

Lama waktu produksi = 8.00 – 16.00 WIB atau 10 jam

Biaya Listrik dalam satu bulan= Tarif awal listrik X konsumsi listrik X lama Waktu Produksi

= Rp. 605,-/KWh X 0.6 Kw x 10 Jam x 30 hari

= Rp.108.900.- per bulan

Jika dalam waktu 10 jam penjahit bisa menghasilkan sati kodi atau 20 buah baju maka biaya untuk satu baju adalah:

Rp. 605,-/KWh X 0.6 Kw x 10 Jam =Rp. 181.5,- per helai

20 helai

Setelah mengalami kenaikan Tarif Dasar Listrik yaitu Rp. 1.467,28,-/ KWh maka Tarif Dasar Listrik usaha Konveksi menjadi:

Tarif non Subsidi = Rp. 1.467,28,-/ KWh

Konsumsi Listrik = 150W X 4 mesin= 600W (0.6Kw)

Lama waktu produksi = 8.00 – 16.00 WIB atau 10 jam

Biaya Listrik dalam satu bulan = Tarif awal listrik X konsumsi listrik X lama Waktu Produksi

= Rp. 1.467,28,-/ KWh x 0.6 Kw x 10 jam x 30 hari

=Rp. 264,830.4,- per bulan

Setelah mengalami kenaikan Tarif Dasar Listrik Biaya Listrik untuk satu baju adalah:

Rp. 1.467,28,-/ KWh x 0.6 Kw x 10 jam = Rp. 440,- per helai

20 helai

Dari hasil perhitungan diatas dapat kita lihat, sebelum terjadinta kenaikan Tarif Dasar Listrik 900VA pengusaha konveksi hanya membayar tagihan listrik untuk mesin jahit saja sebesar Rp. 108.900,- perbulan, tetapi setelah mengalami kenaikan Tafif Dasar Listrik tagihan listrinya naik menjadi Rp. 264, 830,4,- per bulan. Kenaikan ini lebih dari 100% atau sekitar Rp. 155. 930,4,-. Dengan usaha yang tidak terlalu besar tentusaja kenaikan biaya produksi ini mempengaruhi usaha mereka. Apabila terjadi kenaikan pada satu item maka yang lain akan mengikuti, seperti upah karyawan, upah angkut, biaya bahan baku dan lain sebagainya.

Berikut adalah daftar kenaikan harga produk konveksi :

Nama Barang	Sebelum Kenaikan TDL	Sesudah Kenaikan TDL
Baju gamis Standar	70.000	85.000
Atasan biasa	30.000	40.000
Rok batik	30.000	35.000 – 40.000
Celana kulot biasa	30.000	35.000

Dari kenaikan harga diatas dapat kita lihat bahwa kenaikan harga jual yang dilakukan oleh pengusaha konveksi yang ada di Jorong Limo Suku Sungai pua masih wajar dan tidak bertentangan dengan ekonomi Islam, karena kenaikan Tarif Dasar Listrik juga diikuti oleh kenaikan bahan produksi lainnya seperti bahan baju, upah jahit, upah angkut, upah perawatan mesin dan lain sebagainya sehingga mereka menaikan harga jual dibatas yang wajar. Mereka mengatakan bahwa kebijakan harga jual

yang mereka tetapkan berlaku untuk semua produk lokal lainya sehingga persaingan produk mereka tetap sama.

Berikut ini adalah perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada bisnis konveksi yang ada di Jorong Limo Suku Sungai Pua.

Menghitung Harga Pokok Produksi

No	Keterangan	Kebutuhan satu bulan	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
	Biaya Bahan Baku awal			
1	Kain untuk body	134,6 Kg	103.700	13.958.020
2	Kain untuk Rib	7,2 Kg	102.000	734.400
3	Total			14.692.420
Biaya Tenaga Kerja Langsung				
	Upah Karyawan	4 Orang	3.200/Pcs	1.753.600
Total				1.753.600
Biaya Overhead Pabrik				
1	Benang	48 Cones	8.333	399.984
2	Care label	548 Pcs	80	43.840
3	Main label S	258 Pcs	130	33.540
4	Main label M	182 Pcs	130	23.660
5	Main label L	108 Pcs	130	14.040
6	Hangtag	548 Pcs	400	219.200
7	Listrik			264.830.
8	Konsumsi			84.000
9	Biaya Angkut (Transfort)			250.000
Total				1.333.094
Grand Total				17.779.114

Menghitung Harga Pokok Produksi

Pembuatan Kaos sebanyak selama satu bulan

Biaya produksi
Biaya bahan baku
Pembelian bahan baku
Kain untuk body : Rp. 13.958.020
Kain untuk rib : Rp. 734.400

Total biaya bahan baku		: Rp.14.692.420
Biaya tenaga kerja langsung		: Rp. 1.753.600
Biaya overhead pabrik		
Benang	:Rp.399.984	
Care Label	:Rp. 43.840	
Main Labe S	:Rp. 33.540	
Main Label M	:Rp. 23.660	
Main Label L	:Rp. 14.040	
Hangtag	:Rp.219.200	
Biaya Angkut	:Rp. 250.000	
Biaya Konsumsi	:Rp. 84.000	
Biaya Listrik	:Rp. 264.830-	
		:Rp. 1.333.094
Harga Pokok Produksi		:Rp.17.779.114
Jumlah Produk yang dihasilkan		: 548 Pcs
Harga Pokok Produksi Per Unit		:Rp. 32. 443 Pcs

Dari Harga Pokok Produksi Diatas dapat kita cari Harga Pokok Penjualan dengan Rumus: Harga Pokok Produksi + Laba yang Diinginkan

Dari hasil wawancara biasanya para pengusaha konveksi menetapkan laba sebesar Rp. 5.000,- sampai Rp. 7.000,- jadi Harga Pokok Penjualannya (HPP) adalah:

HPP =Harga Pokok Produksi per Pcs + Laba yang diinginkan

= Rp.32. 443 Pcs + Rp. 7.000

=Rp. 39.442 dibulatkan menjadi Rp. 40.000

Jadi Harga Pokok Penjualan Pada Produk Konveksi Adalah Sebesar Rp. 40.000,-. Dapat kita lihat bahwasanya biaya listrik juga mempengaruhi Harga Pokok Penjualan, biaya listrik termasuk pada bagian yang biaya operasional yang harus dihitung. Jika biaya listrik yang dibayar

semakin besar pada suatu usaha maka harga pokok penjualan juga akan besar, atrinya jika Tarif Dasar Listrik naik maka harga jual akan ikut naik.

Dalam pandangan ekonomi islam, penetapan kenaikan harga jual yang dilakukan oleh masyarakat di Jorong Limo Suk, Sungai pua tidak melanggar prinsip penetapan harga dalam ekonomi Islam, karena kenaikan harga masih wajar dan tidak berlebihan. Keuntungan yang diambil masih dalam batas wajar. Kenaikan harga pada produk mereka tidak dibuat buat, melaikan karena kenaikan harga jual diikuti oleh kenaikan biaya operasional yang memaksa meraeka menaikan harga jual. Para pengusaha konveksi di Jorong Limo Suku, Sungai Pua masih memikirkan kondisi ekonomi masyarakat jika menaikan harga jual terlalu tinggi. Mereka bahkan memberi potongan jika ada yang membeli dalam jumlah yang banyak, meski potongan itu tidak terlalu besar. Pengusaha konveksi juga takut kalau mereka kehilangan pelanggan setelah kenaikan harga jual yang mereka lakukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bedasarkan hasil penelitian dan deskriptif data hasil penelitian mengenai Dampak Kenaikan Tarif Dasar Listrik Terhadap Harga Jual Produk Konveksi Di Jorong Limo Suku, Sungai Pua dapat disimpulkan bahwa:

Dapat diketahui variabel dampak kenaikan tarif dasar listrik berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap Harga Jual Produk Konveksi hal ini dapat dilihat dari signifikasi kenaikan Tarif Dasar Listrik sebesar 0.003 yang berarti lebih kecil dari signifikansi yang digunakan yaitu 0.05. dan dapat juga dilihat dari t_{hitung} sebesar 3.188 yang berarti t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} yaitu sebesar 2.028, koefesien regresi kenaikan Tarif Dasar Listrik sebesar 0.349, maka dengan demikian Ha diterima, bahwa secara persial Kenaikan Tarif Dasar Listrik berpengaruh terhadap Harga Jual Produk Konveksi.

Kenaikan Harga jual pada produk konveksi tidak bertentangan dengan ekonomi islam karena kenaikan harga jual diikuti oleh kenaikan ongkos produksi. Kenaikan harga jual masih wajar karena tidak berorientasi pada keuntungan yang terlalu besar, pedagang masih memikirkan kondisi konsumen jika kenaikan harga jual terlalu besar.

B. Saran

a. Bagi pelaku usaha konveksi yang menggunakan daya listrik 900 VA agar mengurus surat usaha sehinnga tarif listriknya berbeda dengan tarif listrik golongan rumah tangga.

b. Pemerintah seharusnya memberitahukan kepada pengusaha UMKM yang menggunakan daya listrik 900 VA bahwa terdapat perbedaan antara tarif dasar listrik untuk rumah tangga mampu dan tarif dasar listrik dengan cara membawa syarat-syarat tertentu ke kantor PLN terdekat.

c. Pengusaha konveksi di Jorong Limo Suku, Sungai Pua harus berhati- hati dalam menetapkan harga jual produk mereka agar konsumen tidak lari keproduk daerah lain yang lebih murah seperti produk dari jawa yang harganya lebih murah dari produk mereka.

DAFTAR PUSTAKA

Al – Qur'an Al- Karim dan Terjemahnya Departemen Agama RI.

Algifari, *Statistik Induktifuntuk Ekonomi dan Bisnis,* (yogyakarta: UPP AMP YKPN edisi ke II)

Anoraga, Panji dkk, 2002. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, Jakarta: PT Rineka Cipta

Anoraga, Panji, 2009. *Manajemen Bisnis*, Jakarta:PT Rineka Cipta

Akhmad, 2014. *Ekonomi Mikro Teori dan Aplikasi di Dunia Usaha*, yogyakarta: CV ANDI OFFSET

Arikunto, Saharsimi, 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek,* Jakarta: Bumi Aksara

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, 1999. .*Kamus Besar Bahasa Indonesia.* (akarta: Balai Pustaka

Edwin, Nasution Mustafa, dkk, 2006. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Prenada Media Group

Etd.repository.ugm.ac.id

Hakim, Lukman, 2012. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Bandung: Erlangga

Hymans Manurung dan Adler Hymans, 2008. *Modal untuk Bisnis UKM,* Jakarta: PT Kampas Media Nusantara

Irianto , Agus, 2015. *Statistik, Konsep dasar,aplikasi, dan pengembangan,* Jakarta: Kencana

Moh.Nazir. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Manan, Abdul, 2014. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam,* Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasahal

Muslim, Kutipan dari Skirpsi Mahasiswa Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim dengan judul "Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun", (Fakultas Ilmu Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negri Sultsn Syarif Kasim Riau,2011)

Partomo, Tiktik Sartika dkk, 2002. *Ekonomi Skala Kecil/ Menengah dan Koperasi*, Bogor: Ghalia Indonesia

Philip Kolter, 1994. *Marketing*, Jakarta: Erlangga

Rewold, dkk, 1987. *Strategi Harga Dalam Pemasaran*, Jakarta: Bina Aksara,

Rochaety, Ety, 2007. *Metodologi Penelitian Bisnis Dengan Aplikasi SPSS*, (Jakarta: Mitra Wacana Media

Saiman, Leonardus, 2010. *Kewirausahaan (Teori, Praktek, dan Kasus – kasus)*, Jakarta: Salemba Empat,

Siregar, Sofyan, *Metode Penelitian Kuantitatif,* Jakarta: Kencana

Subana dan Sudrajad, 200. *Dasar – Dasar Penelitian Ilmiah*, Bandung: CV. Pustaka Setia

Sukirno, Sadono, 2015. *MikroEkonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Sumar'in, 2013. *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, Yogyakarta: Graha Ilmu

Sunyato, Danang, 2013. *Teori Kuisioner dan Analisis Data*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013

Suryani dan Hendriyadi, 2005. *Metode Risert Kuantitatif, teori dan Aplikasi Pada Penelitian Sidang Manajemen Dan Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana

Susanta, Gatut dkk, 2009. *Cara Mudah Mendirikan dan Mengelola UMKM*. Jakarta: Raih Asa Sukses

Syafei , H, Rachmat Syafei, 2001. *Fikih Muamalah*, Bandung:CV Pustaka Setia

Triswati, Yeni, 2009, *Penentuan Harga Jual Produk Dengan Mempertimbangkan Biaya Kualitas Pada PT. Lambang Indah Rotan Sukaharjo*, Surakarta, Universitas Muhammadiah Surakarta

Tulus T.H. Tambunan. *UMKM Di Indonesia*

Yadiati, Wiwin, 2008. *Pengantar Akuntansi*, Jakarta: Kencana

https://katadata.co.id/berita/2017/03/01/pln-cabut-subsidi-listrik-pelanggan-900-va-tahap-dua

https://repository.usd.ac.id/11897/2/132114015_full.pdf

http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/

repository.uin-suska.ac.id/4176/4/BAB%20III%282%29.pdf .

repository.uinsu.ac.id/403/6/10_BAB_III_MASTURA.pdf

DAFTAR PUSTAKA

Al – Qur'an Al- Karim dan Terjemahnya Departemen Agama RI.

Algifari, *Statistik Induktifuntuk Ekonomi dan Bisnis,* (yogyakarta: UPP AMP YKPN edisi ke II)

Anoraga, Panji dkk, 2002. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, Jakarta: PT Rineka Cipta

Anoraga, Panji, 2009. *Manajemen Bisnis*, Jakarta:PT Rineka Cipta

Akhmad, 2014. *Ekonomi Mikro Teori dan Aplikasi di Dunia Usaha*, yogyakarta: CV ANDI OFFSET

Arikunto, Saharsimi, 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek,* Jakarta: Bumi Aksara

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, 1999. .*Kamus Besar Bahasa Indonesia.* (akarta: Balai Pustaka

Edwin, Nasution Mustafa, dkk, 2006. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Prenada Media Group

Etd.repository.ugm.ac.id

Hakim, Lukman, 2012. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Bandung: Erlangga

Hymans Manurung dan Adler Hymans, 2008. *Modal untuk Bisnis UKM,* Jakarta: PT Kampas Media Nusantara

Irianto , Agus, 2015. *Statistik, Konsep dasar,aplikasi, dan pengembangan,* Jakarta: Kencana

Moh.Nazir. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Manan, Abdul, 2014. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam,* Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasahal

Muslim, Kutipan dari Skirpsi Mahasiswa Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim dengan judul "Mekanisme Harga Menurut Pemikiran Ibnu Khaldun", (Fakultas Ilmu Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negri Sultsn Syarif Kasim Riau,2011)

Partomo, Tiktik Sartika dkk, 2002. *Ekonomi Skala Kecil/ Menengah dan Koperasi*, Bogor: Ghalia Indonesia

Philip Kolter, 1994. *Marketing*, Jakarta: Erlangga

Rewold, dkk, 1987. *Strategi Harga Dalam Pemasaran*, Jakarta: Bina Aksara,

Rochaety, Ety, 2007. *Metodologi Penelitian Bisnis Dengan Aplikasi SPSS*, (Jakarta: Mitra Wacana Media

Saiman, Leonardus, 2010. *Kewirausahaan (Teori, Praktek, dan Kasus – kasus)*, Jakarta: Salemba Empat,

Siregar, Sofyan, *Metode Penelitian Kuantitatif,* Jakarta: Kencana

Subana dan Sudrajad, 200. *Dasar – Dasar Penelitian Ilmiah*, Bandung: CV. Pustaka Setia

Sukirno, Sadono, 2015. *MikroEkonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Sumar'in, 2013. *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, Yogyakarta: Graha Ilmu

Sunyato, Danang, 2013. *Teori Kuisioner dan Analisis Data*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013

Suryani dan Hendriyadi, 2005. *Metode Risert Kuantitatif, teori dan Aplikasi Pada Penelitian Sidang Manajemen Dan Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana

Susanta, Gatut dkk, 2009. *Cara Mudah Mendirikan dan Mengelola UMKM*. Jakarta: Raih Asa Sukses

Syafei , H, Rachmat Syafei, 2001. *Fikih Muamalah*, Bandung:CV Pustaka Setia

Triswati, Yeni, 2009, *Penentuan Harga Jual Produk Dengan Mempertimbangkan Biaya Kualitas Pada PT. Lambang Indah Rotan Sukaharjo*, Surakarta, Universitas Muhammadiah Surakarta

Tulus T.H. Tambunan. *UMKM Di Indonesia*

Yadiati, Wiwin, 2008. *Pengantar Akuntansi*, Jakarta: Kencana

https://katadata.co.id/berita/2017/03/01/pln-cabut-subsidi-listrik-pelanggan-900-va-tahap-dua

https://repository.usd.ac.id/11897/2/132114015_full.pdf

http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/

repository.uin-suska.ac.id/4176/4/BAB%20III%282%29.pdf .

repository.uinsu.ac.id/403/6/10_BAB_III_MASTURA.pdf