

**PRAKTIK PENETAPAN HARGA JUAL OLEH PEDAGANG SEMBAKO “BERAS
DAN GULA” PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang)**

TESIS

**OLEH
ALMAULAL MAHDYYAH
NIM 16801030**



**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2022**

**PRAKTIK PENETAPAN HARGA JUAL OLEH PEDAGANG SEMBAKO
“BERAS DAN GULA” PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang)**

TESIS

OLEH
ALMAULAL MAHDYYAH
NIM 16801030



**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2022**

**PRAKTIK PENETAPAN HARGA JUAL OLEH PEDAGANG SEMBAKO
“BERAS DAN GULA” PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

(Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang)

Tesis

Diajukan kepada

Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim-Malang
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program
Magister Ekonomi Syariah

**OLEH
ALMAULAL MAHDYYAH
NIM 16801030**


**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN TESIS

Tesis dengan judul “*Praktik Penetapan Harga Jual Oleh Pedagang Sembako “Beras dan Gula” Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang)*” ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan.


Malang, 7 Desember 2020

Pembimbing I,


Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, S.H., M.Ag
NIP 194909291981031004

Malang, 9 Desember 2020

Pembimbing II,


Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag
NIP 197112111999031003

Malang, 9 Desember 2020

Mengetahui,

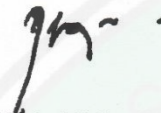
Ketua Program Studi Magister Ekonomi Syariah


Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., M.A
NIP. 197307192005011003

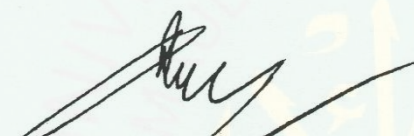
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Tesis dengan judul “Praktik Penetapan Harga Jual oleh Pedagang Sembako “Beras dan Gula” Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan - Jombang)” ini telah diuji dan dipertahankan di hadapan sidang dewan penguji pada tanggal 02 Februari 2021.

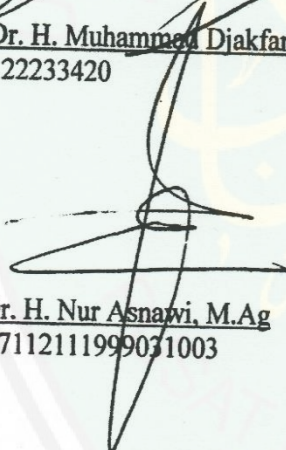
Dewan Penguji


Prof. Dr. H. A. Muhtadi Ridwan, M.Ag
NIP 195503021987031004

Penguji Utama


Prof. Dr. H. Muhammed Djakfar, S.H., M.Ag
NIDK 22233420


Anggota


Prof. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag
NIP 197112111999031003

Anggota

Mengetahui
Direktur Pascasarjana




Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd. AK
NIP 196903032000031002

SURAT PERNYATAAN ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Almaulal Mahdyyah
NIM : 1680130
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Praktik Penetapan Harga Jual oleh Pedagang Sembako “Beras dan Gula” Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk atau dikutip dari sumbernya.

Apabila dikemudian hari penelitian ini terbukti sebagai hasil plagiasi atau penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Malang, 26 Maret 2022

Penulis,



Almaulal Mahdyyah
NIM 16801030

MOTTO

﴿ يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

النساء: ٢٩ ﴿٢٩﴾

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

(An-Nisa' : 29)

PERSEMBAHAN

Teriring rasa syukur kupersembahkan karya kecil ini kepada orang-orang yang telah dengan tulus dan sabar memberikan semangat dukungan, pengertian ilmu dan do'a bagi keberhasilan dan kesuksesan penulis dalam menyelesaikan studi Magister Ekonomi

Syariah, Ucapkan penulis kepada:

Kedua orang tuaku tercinta, Ayah (Alm) H. Ahmad Hamim dan Ibu Widji Rahaju yang tak hentinya mendoakan penulis

Ibu Rebi dan Keluarga yang juga tak hentinya ikut memberi dukungan moril semangat serta nasehat-nasehat untuk kelancaran menyelesaikan studi ini.

Adik-adikku Indah, SH; Arju dan Raju.

Suamiku Muhammad Buchori dan anakku tercinta M. Amin Hadziq yang selalu sabar dan setia memberikan penulis semangat serta dukungan yang tak hentinya untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah swt., karena atas limpahan taufiq dan inayahnya tesis ini bisa diselesaikan. Sholawat beriring salam senantiasa tercurahkan untuk baginda Rasulullah SAW, teladan mulia untuk semua ummat di dunia. pembawa risalah suci yang membuka mata hati untuk menuju ridha ilahi.

Berdasarkan pembacaan penulis terhadap kondisi dan kecenderungan masyarakat Jombang khususnya wilayah kecamatan Peterongan. Menjadikan peneliti berinisiatif untuk mengkaji secara ilmiah keadaan masyarakat di Peterongan Jombang yang pada khususnya para pedagang sembako “beras dan gula” di pasar Peterongan Jombang. Sehingga tidak berlebihan jika dalam peneloitian ini peneliti mengangkat judul “Praktik Penetapan Harga Jual Oleh Pedagang Sembako “Beras dan Gula” Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang).

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada para pihak yang mempunyai peran dalam selesainya penulisan tesis ini, khususnya kepada:

1. Rektor UIN Malang, Bapak Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A, beserta para wakil rektor.
2. Direktur Pascasarjana UIN Maliki Malang. Bapak Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd, Ak.
3. Ketua Program Studi Magister Ekonomi Syariah, Bapak Prof. Dr. Achmad Sani Supriyanto, M.Si beserta sekretaris prodi bapak Eko Suprayitno, S.E., M.Si, Ph.D.

4. Dosen Pembimbing I, Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, S.H., M.Ag, atas bimbingan, saran, kritik, dan koreksinya dalam penulisan tesis
5. Dosen Pembimbing II, Prof. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag atas bimbingan, saran, kritik, dan koreksinya dalam penulisan tesis.
6. Semua staff pengajar atau dosen Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan wawasan keilmuan dan kemudahan-kemudahan selama menyelesaikan studi.
7. Para pedagang sembako “beras dan gula” diwilayah Pasar Peterongan Jombang yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi dalam penelitian.
8. Sahabat Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah atas semua kenangan dan kebaikan kalian selama penulis menempuh studi di UIN Malang ini.

Permohonan maaf penulis haturkan kepada semua pihak apabila dalam proses mengikuti pendidikan dan penyelesaian tesis ini ditemukan kekurangan dan kesalahan. Pada akhirnya, penulis berdoa dengan penuh harap semoga apa yang ada dalam tesis ini bermanfaat bagi khalayak luas, Amin.

Malang, 18 Desember 2020
Hormat saya,

Almaulal Mahdyyah
NIM 16801030

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN TESIS	iv
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	v
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT.....	xvi
مستخلص البحث.....	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	13
C. Tujuan Penelitian.....	13
D. Manfaat Penelitian.....	13
E. Orisinalitas Penelitian.....	14
F. Definisi Istilah	23
BAB II.....	25
KAJIAN PUSTAKA.....	25
A. Landasan Teoritik.....	25
1. Tentang Pasar Tradisional	25
2. Tentang Penetapan Harga.....	35
B. Kajian Teori dalam Perspektif Islam.....	42
1. Tentang Pasar Secara Islami.....	42
2. Tentang Penetapan Harga dalam Islam	43
3. Penetapan Harga Menurut Para Ekonom Islam.....	46

BAB III.....	51
METODE PENELITIAN.....	51
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	51
B. Kehadiran Peneliti.....	52
C. Latar Penelitian.....	53
D. Sumber Data Penelitian.....	53
E. Teknik Pengumpulan Data.....	54
F. Teknik Analisis Data.....	56
G. Uji Keabsahan Data.....	57
H. Tahap Penelitian.....	57
BAB IV.....	59
PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN.....	59
A. Paparan Data.....	59
1. Gambaran Umum Pasar Peterongan Jombang.....	59
2. Tentang Pedagang di Pasar Peterongan Jombang.....	60
3. Tentang Pengunjung di Pasar Peterongan Jombang.....	61
4. Tentang Sarana dan Prasarana Pasar Peterongan Jombang.....	62
5. Struktur Organisasi Pasar Peterongan Jombang.....	64
B. Hasil Temuan.....	65
1. Penetapan harga jual oleh petani “padi dan tebu” di sekitar pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah.....	65
2. Penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di sekitar pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah.....	82
3. Penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang perspektif ekonomi syari’ah.....	93
BAB V.....	108
PEMBAHASAN.....	108
A. Penetapan harga jual oleh petani “padi dan tebu” di sekitar Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah.....	108
B. Penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di sekitar Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah.....	118
C. Penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah.....	127

BAB VI.....	134
PENUTUP.....	134
A. Kesimpulan.....	134
1. Penetapan harga jual oleh petani sembako “padi dan tebu”di wilayah Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syari’ah	134
2. Penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu”di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syari’ah	135
3. Penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula”di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syari’ah.....	135
B. Saran	136
1. Pemerintah Kabupaten Jombang	136
2. Para pelaku ekonomi di Pasar khususnya pedagang di Pasar Peterongan Jombang.....	137
3. Penelitian selanjutnya.....	137
DAFTAR PUSTAKA	138
LAMPIRAN.....	142

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1:	Database Kabupaten Jombang Tahun 2007-2011	6
Tabel 1.2:	Tabel Orisinalitas Penelitian	20
Tabel 4.1:	Informasi Pasar Peterongan Jombang	60
Tabel 4.2:	Sarana dan Prasarana Pasar Peterongan Jombang	63
Tabel 4.3:	Struktur Organisasi Unit Pelaksanaan Tehnis Dinas Pasar Peterongan Kabupaten Jombang	64



ABSTRAK

Mahdyyah, Almaulal. 16801030. 2020. Praktik Penetapan Harga Jual oleh Pedagang Sembako “Beras dan Gula” Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang). Tesis, Program Studi Magister Ekonomi Syari’ah Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim. Pembimbing: (1) Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH, M.Ag. (2) Prof. Dr. H. Nur Asnawi, M. Ag.

Kata Kunci: Penetapan harga jual, Pedagang sembako, Ekonomi Syariah

Konsep perekonomian yang paling tua umurnya adalah perdagangan. Salah satu tempat penyelenggaraan perdagangan adalah di pasar. Begitupun dalam Al-Quran, di beberapa tempat, Allah SWT menyebutkan kata *As-Suq* (pasar), yang mengisyaratkan bahwa pasar adalah salah satu kebutuhan hidup manusia, bahkan para nabi pun juga berinteraksi dengan pasar. Maka Islam juga memberikan rambu-rambu tersendiri terhadap kegiatan dipasar seperti kegiatan yang dilakukan para pedagang dan konsumen, termasuk aturan tentang penetapan harga yang dilakukan para pedagang. Komoditi sembako “beras dan gula” di Pasar tradisional Peterongan Jombang melibatkan petani, penggilingan hingga pedagang sekitar dalam prosesnya hingga sampai kepada konsumen di pasar, harga yang mereka tetapkan juga bersaing ketat hingga harga terendah dipasaran, sehingga mereka menyebut harga sembako “beras dan gula” dengan harga “hancur-hancuran”.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mendeskripsikan dan menganalisis penetapan harga jual oleh petani sembako “padi dan tebu” di pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah. (2) Mendeskripsikan dan menganalisis penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah. (3) Mendeskripsikan dan menganalisis penetapan harga jual sembako “beras dan gula” oleh pedagang di pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis dilakukan dengan tahapan berikut: analisis sebelum di lapangan, analisis selama dan setelah di lapangan. Adapapun uji keabsahan data adalah menggunakan triangulasi.

Hasil penelitian menemukan bahwa: (1). Penetapan harga jual oleh petani padi dan tebu adalah berdasarkan kekuatan permintaan dan penawaran saat itu dan tidak ada penetapan harga jual oleh pemerintah. Hal ini sesuai dengan teori supply and demand-nya Ibnu Khaldun. (2). Harga jual oleh penggilingan gabah kepada para pedagang adalah berdasarkan harga pasaran dengan mempertimbangkan biaya modal dan batas harga tertinggi dari pemerintah. Hal ini sesuai dengan pendapat Ibn Khaldun bahwa tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sementara tingkat keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan. Peran Pabrik Gula Jombang Baru dalam membantu Indonesia memenuhi kebutuhan gula masyarakat pada umumnya seperti pendapat Ibn Khaldun bahwa seorang individu manusia tidak sendirian dalam menghasilkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya. (3). Tentang penetapan harga jual untuk komoditi beras dan gula ditingkat pedagang ecer dipasar oleh pemerintah pendapat ulama dapat dikategorikan pada dua hal: *Pertama*, Imam Syafi’i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dan *Kedua*, Umar ibn al-Khattab dan Imam Abu Hanifah serta Imam Malik ibn Anas berpendapat bahwa dalam kondisi tertentu untuk melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga.

ABSTRACT

Mahdiyyah, Almaulal. 16801030. 2020. Selling Price Pricing Practices by Grocery Traders "Rice and Sugar" Sharia Economic Perspective (Case Study in Peterongan Jombang Traditional Market). Thesis, The Master's degree study program of Syari'ah Economics in Postgraduate of Maulana Malik Ibrahim State Islamic University, Malang. The Advicer: (1) Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH, M.Ag. (2) Prof. Dr. H. Nur Asnawi, M. Ag.

Keywords: Selling Price Setting, Grocery Traders , Sharia Economy

The elder economic concept is trade. One of the places where the trade is held is in the market. Likewise in the Quran, in some places, Allah swt mentions the word *As-Suq* (market), hinting that the market is one of the necessities of human life, even the prophets interacted with the market. So Islam also provides its own signs against the activities in the market, such as activities carried out by traders and consumers, including rules on pricing by traders. Groceries commodity "rice and sugar" in Peterongan Jombang traditional market, involving farmers, milling to local traders in the process to reach consumers in the market, prices they set are also competing closely to the lowest prices on the market, so they call the price of groceries "rice and sugar" at the price of "hancur-hancuran".

This research aims to: (1) Describe and analyze the selling price by farmers of "rice and sugar cane" groceries in Peterongan Jombang market, islamic economic perspective. (2) Describe and analyze the selling price determination by grinding "grain and sugar cane" at Peterongan Jombang Market islamic economic perspective. (3) Describe and analyze the selling price of "rice and sugar" groceries by traders in Peterongan Jombang market, islamic economic perspective. Research uses qualitative methods with case study approach. Data collection is conducted with interviews, observations and documentation. Analysis techniques are carried out with the following stages: analysis before in the field, analysis during and after in the field.. There is a validity test for the data using triangulation.

The results found that: (1). The selling price by rice and sugar cane farmers was based on the strength of demand and supply at the time and there was no selling price by the government. This is in accordance with Ibn Khaldun's theory of supply and demand. (2). The selling price by grain milling to traders is based on the market price taking into account the capital cost and the highest price limit of the government. This is in accordance with Ibn Khaldun's opinion that a reasonable level of profit will encourage the growth of trade, while the profit level is too low will make the trade sluggish. The role of Jombang Baru Sugar Factory in helping Indonesia meet the sugar needs of society in general such as Ibn Khaldun's opinion that an individual human being is not alone in producing his life needs. (3). About the selling price for rice and sugar commodities at the ecer trader level in the market by the government opinion of scholars can be categorized on two things: *First*, Imam Shafi'i and Ahmad ibn Hanbal argued that the government does not have the right to set the price of and *Second*, Umar ibn al-Khattab and Imam Abu Hanifah and Imam Malik ibn Anas argued that under certain conditions to protect the rights of buyers and sellers, Islam requires the government to intervene in prices.

مستخلص البحث

المهدية ، المولى. 1680103. ٢٠٢٠ . تسعير المواد الغذائية "الأرز والسكر" من قبل التجار من منظور اقتصادي شرعي (دراسة حالة في سوق بيترونغان التقليدي، جومبانغ). رسالة الماجستير، قسم الإقتصاد الإسلامي لكلية الدراسات العليا بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية – مالانج. المشرفون: (١) البروفيسور الدكتور محمد جعفرالماجستير(2) البروفيسور الدكتور نور أسناوي الماجستير .

الكلمات المفتاحية: التسعير ، تجار المواد الغذائية ، الاقتصاد الإسلامي.

أقدم مفهوم اقتصادي هو التجارة. وأحد أماكن التجارة هي السوق. وفي القرآن، ذكر الله سبحانه وتعالى كلمة السوق في عدة أماكن ، مما يعني أن السوق هو أحد ضروريات الحياة البشرية ، حتى أن الأنبياء تفاعلوا أيضاً مع السوق. لذلك يقدم الإسلام أيضاً إشارات الخاصة لأنشطة السوق مثل الأنشطة التي يقوم بها التجار والمستهلكون ، بما في ذلك قواعد تحديد الأسعار التي يقوم بها التجار. تشترك السلع الغذائية الأساسية "الأرز والسكر" في سوق بيترونغان التقليدي في جومبانغ في إشراك المزارعين والمطاحن والتجار المحليين في هذه العملية حتى وصولهم إلى المستهلكين في السوق ، كما أن الأسعار التي يحددونها تتنافس بشدة مع أدنى الأسعار في السوق، لذلك يسمون أسعار الضروريات الأساسية "الأرز والسكر" بسعر "ساحق".

يهدف هذا البحث إلى: (١) وصف وتحليل سعر بيع مزارعي محاصيل "الأرز وقصب السكر" في سوق بيترونغان جومبانغ من منظور الاقتصاد الإسلامي. (٢) وصف وتحليل تحديد سعر البيع من خلال طحن محاصيل "الحبوب وقصب السكر" في سوق بيترونغان جومبانغ من منظور الاقتصاد الإسلامي. (٣) وصف وتحليل أسعار بيع المواد الغذائية الأساسية "الأرز والسكر" من قبل التجار في سوق بيترونغان جومبانغ من منظور الاقتصاد الإسلامي. يستخدم هذا البحث الأساليب النوعية مع نهج دراسة الحالة. تم جمع البيانات عن طريق المقابلة والملاحظة والتوثيق. تتم تقنية التحليل في المراحل التالية: التحليل السابق في الميدان والتحليل أثناء وبعد في الميدان. يستخدم اختبار صحة البيانات التثليث .

وتنتائج البحث كما يلي: (١). يحدد مزارعو الأرز وقصب السكر سعر البيع بناءً على قوة العرض والطلب الحالية ولا يوجد سعر بيع حكومي. هذا يتوافق مع نظرية ابن خلدون في العرض والطلب. (٢). يعتمد سعر البيع عن طريق طحن الحبوب للمتداولين على سعر السوق مع الأخذ في الاعتبار تكلفة رأس المال وأعلى حد للسعر من الحكومة. وهذا يتوافق مع رأي ابن خلدون بأن معدل الربح المعقول سيثجع نمو التجارة ، في حين أن معدل الربح المنخفض للغاية سيجعل التداول بطيئاً. دور مصنع سكر جومبانغ بارو في مساعدة إندونيسيا على تلبية احتياجات المجتمع من السكر بشكل عام ، مثل رأي ابن خلدون بأن الإنسان ليس وحده في إنتاج احتياجاته من السكر. (٣). فيما يتعلق بتحديد سعر بيع سلع الأرز والسكر على مستوى سوق التجزئة من قبل الحكومة ، يمكن تصنيف آراء العلماء إلى شيئين: أولاً ، اختلف الإمام الشافعي وأحمد بن حنبل بأن الحكومة ليس لها الحق في تحديد الأسعار ، وثانياً ، اختلف عمر بن الخطاب والإمام أبو حنيفة والإمام مالك بن أنس أنه في ظل ظروف معينة لحماية حقوق المشترين والبائعين ، يتطلب الإسلام من الحكومة التدخل في الأسعار.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Konsep perekonomian yang paling tua umurnya adalah perdagangan, dari zaman peradaban dahulu sampai saat ini, perdagangan menjadi sentral perekonomian dunia. Dalam perdagangan dilakukan penawaran produk yang dimiliki untuk membantu memenuhi kebutuhan hidup, baik untuk diproduksi lebih lanjut maupun untuk para konsumen. Salah satu tempat penyelenggaraan perdagangan adalah di pasar. Berbagai kebutuhan hidup seperti kebutuhan sandang, pangan, papan, dan sebagainya dapat diperoleh di pasar.¹

Begitupun dalam Al-Quran, di beberapa tempat, Allah SWT menyebutkan kata *As-Suq* (pasar), yang mengisyaratkan bahwa pasar adalah salah satu kebutuhan hidup manusia, bahkan para nabi pun juga berinteraksi dengan pasar . Allah SWT berfirman dalam Surat Al-Furqon Ayat 7:

﴿ وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ لَوْلَا أُنزِلَ إِلَيْهِ مَلَكٌ فَيَكُونُ مَعَهُ نَذِيرًا ﴿٧﴾ ﴾ الفرقان: ٧

“Dan mereka berkata: "Mengapa rasul itu memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar? Mengapa tidak diturunkan kepadanya seorang malaikat agar malaikat itu memberikan peringatan bersama- sama dengan dia".²

¹ Mafizatun Nurhayati, “Profitabilitas, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan Pengaruhnya Terhadap Kebijakan Deviden dan Nilai Perusahaan Sektor Non Jasa,” *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2013, hlm. 144.

² Al-Quran, 25: 7.

Secara umum masyarakat mengenal dua jenis pasar yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar Tradisional sudah ada sejak jaman kerajaan Kutai Negara pada abad 15, dimulai dari barter lalu menjadi tawar menawar harga barang kebutuhan sehari-hari. Selain menjadi tempat berdagang, pasar pada zaman dahulu digunakan menjadi ajang pertemuan, bersosialisasi, tempat penyebaran informasi, agama serta politik.³

Komoditas utama yang diperdagangkan di pasar tradisional mencakup sayur segar, yang dijual oleh seperlima pedagang, disusul makanan lain dan aneka minuman. Sebaliknya, hanya terdapat 7% pedagang yang menjual beras, bahan pangan pokok masyarakat. Hanya sepertiga pedagang memiliki pelanggan rumah tangga sebagai pelanggan utamanya. Ketika ditanya saingan utama, 33% pedagang mengatakan pedagang lain dalam pasar tersebut, 27% menyebut supermarket, 18% menyebut pedagang kaki lima (PKL), dan 13% merasa tidak punya saingan. Meskipun sebagian besar pedagang mampu mengidentifikasi pesaing-pesaingnya, strategi riil dalam menghadapi persaingan sangat minim. Hanya 20% pedagang yang memiliki kebijakan jaminan mutu dan 13% lainnya menyediakan potongan harga bagi pelanggan setianya, sementara 38% mengandalkan sopan santun pada pelanggan, dan hampir 10% tanpa strategi sama sekali.⁴

Sedangkan pasar modern di Indonesia telah ada sejak 1970-an, meskipun masih terkonsentrasi di kota – kota besar. Supermarket bermerek asing mulai

³ Manuel Chandra dan Ir. St. Kuntjoro Santoso, MT, "Pasar Tradisional-Modern Surabaya," *eDimensi Arsitektur*, Vol. 1, 2012, hlm. 5.

⁴ Daniel Suryadarma, *Dampak Supermarket terhadap Pasar dan Pedagang Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia*, (Jakarta : Lembaga Penelitian SMERU, 2007), hlm. vii.

masuk ke Indonesia pada akhir 1990-an semenjak kebijakan investasi asing langsung dalam sektor usaha ritel dibuka pada 1998. meningkatnya persaingan telah mendorong kemunculan supermarket di kota-kota kecil dalam rangka mencari pelanggan baru dan terjadi perang harga. Akibatnya, bila supermarket Indonesia hanya melayani masyarakat kelas menengah-atas pada era 1980-an sampai awal 1990-an (CPIS 1994), penjamuan supermarket hingga ke kota-kota kecil dan adanya praktik pemangsaan melalui strategi pemangkasan harga memungkinkan konsumen kelas menengah-bawah untuk mengakses supermarket.⁵

Bagi masyarakat Jawa pasar tradisional bukan sekedar sebagai tempat jual beli semata, namun lebih dari itu pasar terkait dengan konsepsi hidup dan sosial budaya. Pasar tidak semata mewedahi kegiatan ekonomi, akan tetapi pelaku juga dapat mencapai tujuan-tujuan lain.⁶Sosial budaya yang terbentuk pada pasar tradisional membuat ciri khas tersendiri dalam setiap pasar tersebut. Lebih dari bidang perekonomian, pasar tradisional bahkan memberi manfaat toleransi bagi masyarakat sekitar pasar.

Seiring perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, pasar modern perlahan telah menggeser keberadaan pasar tradisional. Ketua Umum Yayasan Danamon Peduli, Restu Pratiwi, mengatakan pada 2007 pasar rakyat berjumlah 13.550. Pada 2009 jumlahnya turun menjadi 13.450 pasar, dan pada 2011 berjumlah 9.950. "Perbandingan pertumbuhan pasar rakyat terhadap pasar modern

⁵ Daniel Suryadarma, *Dampak Supermarket terhadap Pasar dan Pedagang Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia*, hlm. 1.

⁶ Riga Adiwisono S, *Interaksi Jual Beli dan Komunikasi di Tempat Belanja*, (Jakarta : Prisma, 1989), hlm. 23.

cukup drastis, dimana pasar rakyat hanya -8,1% sementara pasar modern 31,4%," kata Restu dalam diskusi bertema Quo Vadis Pasar Tradisional di The Park Lane Hotel, Jakarta Pusat, Kamis (2/10).⁷

Dalam hal mata rantai pasokan pada pasar tradisional, 40% pedagang menggunakan pemasok profesional, sementara 30% lainnya mendapatkan barangnya dari pusat-pusat perkulakan. Hampir 90% pedagang membayar tunai kepada pemasok. Keadaan ini berarti bahwa pedagang di pasar tradisional sepenuhnya menanggung risiko kerugian dari usaha dagangnya. Ini berbeda dengan supermarket yang umumnya menggunakan metode konsinyasi atau kredit. Terkait dengan modal usaha, 88% pedagang menggunakan modal sendiri yang berarti minimnya akses atau keinginan untuk memanfaatkan pinjaman komersial untuk mendanai bisnisnya. Hal ini bisa menjadi hambatan terbesar dalam memperluas kegiatan bisnis mereka.⁸

Pada beberapa daerah keadaan ini tidak menggoyahkan keberadaan pasar tradisional. Pasar tradisional terlalu menyatu dengan budaya masyarakat sekitar. Penelitian demi penelitian telah dilakukan untuk membuktikan hal tersebut. Salah satunya adalah yang ditegaskan oleh temuan analisis kualitatif bahwa supermarket bukanlah penyebab utama kelesuan usaha yang dialami pedagang pasar tradisional. Para pedagang, pengelola pasar, wakil APPSI semuanya menegaskan bahwa langkah utama yang harus dilakukan demi menjamin keberadaan pedagang pasar tradisional adalah perbaikan infrastruktur pasar tradisional,

⁷ [Republika.co.id/Jumlah Pasar Tradisional Semakin Menurun.com/2014/10/02](http://Republika.co.id/Jumlah_Pasar_Tradisional_Semakin_Menurun.com/2014/10/02), diakses tanggal 18 Agustus 2018.

⁸ Daniel Suryadarma, *Dampak Supermarket terhadap Pasar dan Pedagang Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia*, hlm. 32.

pengorganisasian para PKL, dan pelaksanaan praktik pengelolaan pasar yang lebih baik. Para pedagang secara eksplisit mengungkapkan keyakinan mereka bahwa supermarket tidak akan menyingkirkan usaha mereka jika syarat tersebut di atas dapat dipenuhi.⁹ Kabupaten Jombang adalah salah satu kota dimana pasar tradisional tetap berdiri kokoh ditengah persaingannya dengan pasar modern.

Kabupaten Jombang dengan luas wilayah 1.159,50 Km² termasuk dalam gerbang kertokusila yakni sebuah kawasan metropolitan di Provinsi Jawa Timur. Yang termasuk dalam gerbang kertokusila meliputi, Kabupaten Tuban, Kabupaten Lamongan, Kabupaten Bojonegoro, Kabupaten Gresik, Kabupaten Sidoarjo, Kabupaten dan Kota Mojokerto, Kabupaten Jombang, Kabupaten Bangkalan, Kabupaten dan Kota Pasuruan. Di wilayah pengembangan Jombang ini dikembangkan sektor perdagangan dan industri. Kegiatan ekonomi yang dikembangkan adalah Sektor Perdagangan dan industri secara terbatas pada lokasi yang telah ada pada skala kegiatan sampai dengan menengah serta luasan lokasi secara terbatas.¹⁰

Secara administrasi Kabupaten Jombang terdiri dari 21 Kecamatan, 4 kelurahan, 302 desa dan 1.258 dusun yang tersebar di seluruh Kecamatan. Dalam tata ruang wilayah Kabupaten jombang dibagi menjadi 5 (lima) wilayah pengembangan (WP), batas pengembangan dibatasi berdasarkan batas administrasi wilayah tersebut. 5 wilayah pengembangan Kabupaten Jombang

⁹ Daniel Suryadarma, *Dampak Supermarket terhadap Pasar dan Pedagang Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia*, hlm. 33.

¹⁰Geo-blog, "Analisis Pengembangan Wilayah Kabupaten Jombang", http://Geo_Blog/ANALISIS_PENGEMBANGAN_WILAYAH_KABUPATEN_JOMBANG.com/2012/03/24, diakses tanggal 18 Agustus 2018.

meliputi: WP Jombang, WP Mojoagung, WP Ploso, Wp Bandar Kedungmulyo , WP Mojowarno.

WP Jombang merupakan wilayah pengembangan kawasan perkotaan yang berperan sebagai Ibu Kota Kabupaten Jombang. WP Jombang meliputi wilayah administrasi Kecamatan Jombang, Kecamatan Peterongan, Kecamatan Tembelang, Kecamatan Jogoroto, Kecamatan Diwek. Dengan sebutan kota religi, tidak jarang pengunjung dari kota-kota lain mengunjungi Jombang untuk menuntut ilmu atau sekedar berziarah. Tidak jarang pula para pengusaha ingin mengembangkan usahanya di Kota Jombang. Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pasar (Disperindagpas) Kabupaten Jombang hingga bulan September tahun 2016 ini sudah ada 49 pemilik toko modern yang mengajukan IUTM (Izin Usaha Toko Modern). Dari keseluruhan pemohon itu, 30 di antaranya sudah mendapatkan rekomendasi dari Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pasar (Disperindagpas) Kabupaten Jombang.¹¹

Tabel 1.1

Database Kabupaten Jombang Tahun 2007-2011¹²

Kelompok Data	Jenis Data	Tahun					Satuan
		2007	2008	2009	2010	2011	
Industri	Industri kecil & kerajinan rumah tangga						
	1. Unit usaha	15,376	15,376				Unit
	2. Tenaga kerja	71,237	71,237				Orang

¹¹ Bangsaonline.com//Jombang Mulai Marak Toko Modern, Toko Pracangan Terancam, 08 Oktober 2016, diakses tanggal 18 Agustus 2018.

¹² BPS Kabupaten Jombang, *Kabupaten Jombang dalam Angka 2011*, hlm. 219.

	3. Nilai produksi	261,27 6,33	261,27 6,33				Milyar
	4. Nilai investasi	83,72 5,72	83,72 5,72				Milyar Rp
	Industri besar dan sedang						
	1. Unit usaha	66	66				Unit
	2. Tenaga kerja	23,476	23,476				Orang
	3. Nilai produksi	315,7 20,00	315,7 20,00				Milyar Rp
	4. Nilai investasi	16.64 2.23					Milyar Rp
	Industri kecil menengah	36					
Perdagangan	Sarana perdagangan						
	1. Pasar tradisional	-	32	-	-	-	Buah
	2. Pasar modern	-	2	-	-	-	Buah
	3. Pasar regional	-	-	-	-	-	Buah
	4. Swalayan	-	-	-	-	-	Buah
	5. Hypermarket	-	-	-	-	-	Buah

Jika di beberapa kota di Indonesia pasar modern mampu menggeser pasar tradisional, berbeda dengan kota Jombang. Pemerintah Kabupaten Jombang dengan dukungan penuh dari masyarakat terus memperhatikan dan mengembangkan kemajuan pasar tradisional di Jombang. Dengan beberapa cara dan ciri khas tersendiri, pasar tradisional di Jombang mampu bertahan ditengah maraknya pasar modern. Salah satu contohnya adalah pasar tradisional di Kecamatan Peterongan Kabupaten Jombang. Dengan 14 desa dan 56 dusun di Kecamatan Peterongan¹³, pasar tradisional Peterongan Jombang hingga saat ini masih tetap menjadi pusat utama perbelanjaan masyarakat Jombang, bahkan ada beberapa pengunjung diluar kota Jombang.

¹³ BPS Kabupaten Jombang, *Kecamatan Peterongan dalam Angka 2018*, hlm. 8

Berdasarkan wawancara dengan masyarakat sekitar, pasar Peterongan Jombang sudah ada sejak sebelum tahun 1957, bahkan beberapa sumber mengatakan tempat itu sudah menjadi pusat perbelanjaan sejak zaman penjajahan meskipun belum terlalu mendapat perhatian pemerintah, Ini artinya Pasar Peterongan Jombang adalah pasar tertua di Kabupaten Jombang. Pada tahun 1996 pasar Peterongan Jombang mengalami kebakaran, kerugian diperkirakan mencapai puluhan juta. Tetapi rupanya hal ini tidak menyulutkan sikap kerja keras para pedagang didalamnya, beberapa pedagang bahkan memulai kembali usaha dari Nol.¹⁴ Sejak saat itu pasar Peterongan Jombang terus mendapat perhatian pemerintah dan dibangun kembali pada tahun 1997 dengan luas lahan 17.180m , dan luas bangunan 4.492m. Pasar Daerah Peterongan ini status lahannya merupakan asset daerah Kab.Jombang sedangkan bangunannya merupakan Hak Guna Bangunan (HGB). Hingga kini pemerintah terus memperluas wilayah pasar Peterongan Jombang.¹⁵

Banyak dari kalangan pengusaha mengalami pasang surut dalam mengembangkan usaha mereka, bahkan beberapa dari mereka banting setir dengan pekerjaan lain. Berbeda dengan para pedagang di pasar Peterongan Jombang. Sebagian besar pedagang di pasar Peterongan Jombang sudah turun-temurun berdagang di pasar tersebut, meskipun ada beberapa yang baru merintis usahanya. Maka tidak heran jika bukan hanya budaya tetapi juga sikap kekeluargaan menjadi bagian dari keseharian mereka.

¹⁴ Wawancara peneliti dengan Ibu Lilik, (31 Oktober 2018).

¹⁵ BPS Kabupaten Jombang, *Pasar Di Kabupaten Jombang dalam angka 2019*, hlm. 92-94.

Selain adanya beberapa tradisi yang menjadi budaya turun-temurun pada masyarakat sekitar Pasar Peterongan Jombang, penetapan harga jual yang beragampun menjadi ciri khas tersendiri oleh para pedagang di pasar Peterongan Jombang. Misalnya saja penetapan harga oleh pedagang sembako di Pasar Peterongan Jombang, ada beberapa metode dalam menentukan harga, yaitu penetapan harga berdasarkan biaya, penetapan harga berdasarkan harga pesaing/competitor, dan penetapan harga berdasarkan permintaan. Sedangkan penetapan harga berdasarkan biaya terbagi lagi atas 3, yaitu penetapan harga biaya plus, penetapan harga *Mark-Up*, dan penetapan harga BEP.¹⁶ Sedangkan para pedagang sembako di Pasar Peterongan Jombang seakan tidak memikirkan biaya modal yang mereka keluarkan, artinya mereka mengambil keuntungan sangat minimal, selain itu ada beberapa penetapan harga oleh pemerintah yang harus mereka jalankan untuk komoditi-komoditi tertentu. Harga “hancur-hancuran”, begitulah para pedagang sembako menyebutnya ketika ditanyakan bagaimana pergerakan naik dan turunnya harga bahan pokok seperti beras, gula dan lain-lain.

Dalam konsep ekonomi Islam Rasulullah sangat menghargai harga yang dibentuk oleh pasar sebagai harga yang adil. Pasar disini mengharuskan adanya nilai-nilai moralitas, seperti persaingan yang sehat, kejujuran, keterbukaan, dan keadilan. Dan menghindari transaksi yang dilarang oleh Rasulullah dalam keadaan pasar normal yaitu : *Tallaqi rukban*, *Ghisyah* dan *Tathfif*, dan perdagangan Najasy. Dalam hadits Rasulullah menyebutkan:¹⁷

¹⁶ Tony Hartono, *Mekanisme Ekonomi Dalam Konteks Ekonomi Indonesia*, (Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 101.

¹⁷ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm. 21.

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ ، قَالَ: غَلَا السِّعْرُ بِالْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ، فَقَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ، غَلَا السِّعْرُ ، فَسَعَّرْنَا ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ ، إِنِّي لِأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ ، عَزَّ وَجَلَّ ، وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ .

Diriwayatkan dari Anas RA, pernah terjadi pada masa Rasulullah SAW, harga-harga barang naik di kota Madinah, kemudian para sahabat meminta Rasulullah SAW menetapkan harga. Maka Rasulullah bersabda: *Sesungguhnya Allah SWT Dzat Yang Maha Menetapkan harga, yang Yang Maha Memegang, Yang Maha Melepas, dan Yang Memberikan rezeki. Aku sangat berharap bisa bertemu Allah SWT tanpa seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan tuduhan kezaliman dalam darah dan harta.*¹⁸

Sedangkan dalam perekonomian modern teori harga secara mendasar sama, yakni bahwa harga wajar atau harga keseimbangan diperoleh oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran (suplai) dalam suatu persaingan sempurna, hanya saja dalam perekonomian modern teori dasar ini berkembang menjadi kompleks karena adanya diversifikasi pelaku pasar, produk, mekanisme perdagangan, instrumen, maupun perilakunya, yang mengakibatkan terjadinya distorsi pasar. Perkembangan yang semakin kompleks ini menuntut pemerintah atau penguasa negara ikut campur tangan dalam penentuan harga. Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa penetapan harga harus dimusyawarahkan dengan melibatkan para tokoh yang berkaitan dengan pasar. Semua peserta musyawarah harus bersepakat tentang hasil musyawarah, dan hasil musyawarah harus berlaku adil terhadap semua pihak yang terlibat dalam pasar.¹⁹

Selanjutnya pasang surut kehidupan pedagang di Pasar Peterongan Jombang menarik peneliti untuk meneliti penetapan harga pada pedagang sembako di Pasar

¹⁸ (HR. Anas RA)

¹⁹ Zainal Arifin dan Dahlia Husein, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani pers, 1999), hlm. 67.

Peterongan Jombang. Dimana ketika pedagang dengan komoditi lain dapat menaikkan harga sesuai dengan permintaan dan penawaran saat itu, berbeda dengan pedagang sembako, mereka tidak bisa mendapatkan laba maksimal dari sembako karena harga sembako yang terus bersaing disamping ada campur tangan pemerintah melalui Bulog. Dengan bekerjasama bersama tengkulak dan petani sekitar pedagang sembako di Pasar Peterongan Jombang dituntut untuk memiliki manajemen yang baik untuk usaha mereka, terutama penetapan harga jual yang mereka tetapkan. Dalam hal ini peneliti terfokus pada sembako dengan jenis beras dan gula, karena diketahui mayoritas masyarakat adalah petani padi dan tebu, bahkan ada dua pabrik gula yang ada di Jombang yang terus berperan menjadi penyalur antara petani tebu hingga konsumsi gula.

Selanjutnya peneliti ingin mengidentifikasi penetapan harga oleh pedagang sembako “beras dan gula”. Pedagang sembako “beras dan gula” dalam hal ini adalah mata rantai awal yaitu petani hingga pedagang ecer di Pasar, mengingat Sektor pertanian Kabupaten Jombang menyumbang 38,16% total PDRB Kabupaten Jombang. Sedikitnya 42% lahan di Jombang digunakan sebagai area persawahan. Komoditas andalan perkebunan Kabupaten Jombang di tingkat provinsi adalah tebu. Sektor perdagangan menyumbang PDRB kabupaten terbesar kedua setelah pertanian. Majunya pertanian di Jombang rupanya turut menggerakkan sektor perdagangan. Kabupaten Jombang merupakan salah satu penyuplai utama komoditas pertanian tanaman pangan, dan perkebunan di Jawa Timur.²⁰ Berdasarkan uraian diatas maka penelitian ini berjudul:

²⁰ https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Jombang, diakses pada 7 Desember 2020.

**“PRAKTIK PENETAPAN HARGA JUAL OLEH PEDAGANG
SEMBAKO “BERAS DAN GULA” PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH (Studi Kasus di Pasar Tradisional Peterongan Jombang)”**



B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka fokus penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penetapan harga jual oleh petani sembako “padi dan tebu” di wilayah pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah?
2. Bagaimana penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah?
3. Bagaimana penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mendeskripsikan dan menganalisis penetapan harga jual oleh petani sembako “padi dan tebu” di pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah
2. Mendeskripsikan dan menganalisis penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah
3. Mendeskripsikan dan menganalisis penetapan harga jual sembako “beras dan gula” oleh pedagang di pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

- a. Memperluas khazanah keilmuan dunia perekonomian Syariah dengan adanya kajian hukum tentang budaya penetapan harga jual oleh para pedagang sebagai salah satu pelaku ekonomi terutama di pasar tradisional.
- b. Sebagai referensi tambahan untuk para akademisi ekonomi Syariah, pelaku ekonomi, pemerintah, tokoh, generasi muda penerus bangsa dan Negara dan masyarakat muslim pada umumnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Sebagai jawaban dan pedoman bagi para pedagang tentang metode dan strategi penetapan harga jual berdasarkan syariat Islam
- b. Memberikan bukti nyata serta evaluasi bagi pelaku dan penggiat ekonomi, terlebih kepada para pedagang di pasar tradisional

E. Orisinalitas Penelitian

Penelitian yang dirancang ini belum pernah dilakukan dalam penelitian sebelumnya. Oleh karena itu, untuk membuktikan orisinalitas penelitian ini, maka akan dipaparkan beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya beserta analisis persamaan dan perbedaannya. Adapun penelitian-penelitian yang dilakukan sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. Jurnal oleh Tri Handayani Amaliah yang berjudul Nilai-Nilai Budaya Tri Hita Karana Dalam Penetapan Harga Jual. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengungkap nilai-nilai budaya yang terdapat di balik penetapan harga yang diimplementasi oleh masyarakat transmigran Bali. Jenis

penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan etnometodologi melalui tradisi, kebiasaan dan cara penetapan harga jual yang diimplementasikan oleh masyarakat transmigran Bali di Bolaang Mongondow. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam penetapan harga jual yang diterapkan oleh komunitas transmigran Bali di Bolaang Mongondow selain ditujukan untuk meraih keuntungan materi, juga terkandung nilai-nilai budaya *Tri Hita Karana* yang merefleksikan bahwa nilai ketundukan kepada Sang Pencipta, pelestarian lingkungan dan gotong royong.²¹

2. Jurnal oleh Nur Ika Mauliyah yang berjudul Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur Di Blitar). Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2017 pada pedagang sayur di Blitar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana para pedagang menentukan harga jual sayuran. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Fenomenologi beranjak dari kebenaran fenomena, tampak seperti apa adanya. Fenomenologi menceritakan sesuai dengan apa yang ada dan terjadi pada obyek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang sayur menentukan harga jual dengan menggunakan dua metode, yaitu metode tekem dan metode timbang. Dalam menentukan laba, para pedagang mengambil laba pada setiap kilo sayuran. Mulai dari Rp. 1.000/Kg sampai dengan Rp. 2.000/Kg yang menggunakan metode timbang. Sedangkan untuk sayuran yang

²¹ Tri Handayani Amaliah, "Nilai-Nilai Budaya Tri Hita Karana Dalam Penetapan Harga Jual," *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 7, No. 4, 2016, hlm. 189-206.

menggunakan metode tekem, mulai dari Rp. 400/ikat sampai dengan Rp. 1.500/ikat.²²

3. Jurnal oleh Istijabatul Aliyah yang berjudul Penguatan Sinergi Antara Pasar Tradisional Dan Modern Dalam Rangka Mewujudkan Pemerataan Pembangunan Ekonomi Kerakyatan. tujuan: 1). Melakukan pemetaan persebaran lokasi pasar tradisional dan modern; 2).Mengkaji klasifikasi pasar tradisional dan pasar modern; 3). Mengkaji lingkup pelayanan pasar tradisional dan pasar modern; 4). Menganalisis manfaat yang akan diperoleh stakeholders pasar tradisional dan pasar modern; 5). Menyusun rekomendasi kebijakan tentang penguatan sinergi antara pasar tradisional dan modern. Berdasarkan tujuan tersebut maka penelitian ini ditargetkan menghasilkan luaran berupa: 1). Menciptakan teknologi tepat guna (TTG); 2). Menyusun Buku ajar berbasis riset; 3). Menyusun artikel di jurnal ilmiah terakreditasi nasional.

Penelitian ini menggunakan beberapa metode analisis, yakni: 1) Analisis Spasial untuk pemetaan persebaran pasar tradisional dan pasar modern di Kota Surakarta, 2) Category Based Analysis (CBA) untuk mengklasifikasikan pasar tradisional dan pasar modern di Kota Surakarta. Metode ini menggunakan konsep berdasarkan kategori dan klasifikasi dari obyek yang diteliti, 3) Metode analisis Geographic Information System (GIS), 4) Metode Analisis interaktif yang dikemukakan oleh Miles & Huberman, 2002.

²² Nur Ika Mauliyah, "Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur Di Blitar)," *Journal Ecoment Global*, Vol. 3, No. 1, 2018, hlm. 76-82.

Hasil penelitian bahwa persebaran pasar tradisional merata di seluruh Kota Surakarta, meski komoditas dan lingkup layanan berbedabeda. Demikian pula dengan pasar modern, memiliki persebaran yang merata di seluruh kota Surakarta, namun sepanjang Jalan Slamet Riyadi sebagai jalan protokol Kota Surakarta ditempati oleh 5 buah pasar modern dari jumlah keseluruhan 86 pasar tradisional dan modern sebagai fasilitas perbelanjaan. Sedangkan Lingkup pelayanan pasar tradisional dan pasar modern di Kota Surakarta sebagian besar adalah pasar daerah dengan lingkup pelayanan Kota Surakarta dan sekitarnya. Ada beberapa yang mencapai lingkup nasional dan internasional. Rekomendasi kebijakan tentang penguatan sinergi antara pasar tradisional dan modern di Kota Surakarta adalah: 1) Mengubah konfigurasi pelaku-pelaku ekonomi di dalam pasar tradisional; 2) Penyetaraan biaya distribusi barang pada pasar tradisional dan pasar modern, 3) Perlindungan hukum bagi para pedagang pasar tradisional, 4) Monitoring dan evaluasi peraturan daerah yang telah ditetapkan.²³

4. Jurnal oleh Lulud N Wicaksono, Drs Priyatno Harsasto, M Si, Dra Puji Astuti, M Si yang berjudul Persepsi Pedagang Pasar Terhadap Program Perlindungan Pasar Tradisional oleh Pemerintah Kota Semarang. Seiring dengan berkembangnya skala usaha dan semakin tajamnya persaingan di dunia usaha maka semakin berkembang pula kebutuhan masyarakat. Pasar tradisional di seluruh Indonesia terus mencoba bertahan menghadapi

²³ Istijabatul Aliyah, "Penguatan Sinergi Antara Pasar Tradisional Dan Modern Dalam Rangka Mewujudkan Pemerataan Pembangunan Ekonomi Kerakyatan," *Jurnal Arsitektur Universitas Bandar Lampung*, Vol. 2, No. 4, Juni 2014, hlm. 22-31.

serangan dari pasar modern. Pemerintah memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan perlindungan pedagang tradisional tersebut karena hak atas kesejahteraan merupakan bagian dari hak ekonomi yang menjadi salah satu hak dalam kovenan hak ekonomi sosial dan budaya. Unit analisis dalam penelitian adalah pedagang pasar tradisional yang membuka usahanya di Pasar Peterongan. Teknik pengumpulan yang digunakan observasi, dokumen dan kuesioner. Analisis data disusun dalam frekuensi kemudian diuraikan berdasarkan gejala dari obyek yang diteliti. Hasil penelitian menunjukkan persepsi pedagang mengenai program perlindungan pasar tradisional oleh Pemerintah Kota Semarang termasuk tidak baik. Pedagang merasa bahwa perlindungan terhadap pasar tradisional oleh Pemerintah Kota Semarang sesuai Peraturan Menteri Perdagangan No 53/M-DAG/PER/12/2008 tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern di Kota Semarang belum berjalan dengan baik. Pemerintah daerah dan pengelola pasar tradisional, khususnya Pemerintah Kota Semarang dan pengelola pasar Peterongan, disarankan secara nyata berinvestasi pada perbaikan pasar tradisional dan menetapkan standar layanan minimum.²⁴

5. Jurnal oleh Petrus Ana Andung yang berjudul Perspektif Komunikasi Ritual Mengenai Pemanfaatan Natoni Sebagai Media Komunikasi Tradisional Dalam Masyarakat Adat Boti Dalam Di Kabupaten Timur Tengah Selatan, Propinsi Nusa Tenggara Timur. Tujuan dari penelitian ini

²⁴ Lulud N Wicaksono, Drs Priyatno Harsasto, M Si, Dra Puji Astuti, M Si, "Persepsi Pedagang Pasar Terhadap Program Perlindungan Pasar Tradisional oleh Pemerintah Kota Semarang", *Jurnal Penelitian*, 2013, hlm. 1-14.

adalah untuk mengetahui bagaimana cara suku tersebut melakukan komunikasi ritual melalui "naton". Tujuan lainnya adalah mengidentifikasi fungsi menggunakan "naton" dalam perspektif komunikasi ritual. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Etnometodologi adalah metode penelitian yang telah digunakan untuk mengumpulkan informasi. Itu kerangka kerja teoritis yang digunakan peneliti untuk memfokuskan masalah ini adalah komunikasi ritual teori. Berdasarkan observasi dan wawancara mendalam, ditemukan bahwa suku masih digunakan "Naton" sebagai media komunikasi tradisional mereka. Media ini digunakan dengan berbicara secara verbal puisi tradisional hampir di setiap kesempatan formal. Meskipun memasukkan beberapa pesan, prosesnya melakukan naton adalah refleksi dari komunikasi ritual. Akibatnya, ini tradisional seni tidak dengan sengaja mentransfer pesan melainkan untuk berbagi budaya, untuk membuat asosiasi, dan untuk bersekutu untuk memiliki komunitas yang utuh.²⁵

6. Jurnal oleh Saudah yang berjudul Nilai-Nilai Askriptif Interaksionis Dalam Dinamika Perilaku Komunikasi Pedagang Di Pasar Tradisional. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki perkembangan perilaku askriptif-interkriptis ini di antara pedagang pasar tradisional terutama yang berkaitan dengan kegiatan interaksi sosial mereka dengan para pemangku kepentingan lain untuk mempertahankan eksistensi mereka untuk hidup dalam lingkungan mereka yang kompleks. Memanfaatkan etnometodologi

²⁵ Petrus Ana Andung, "Perspektif Komunikasi Ritual Mengenai Pemanfaatan Naton Sebagai Media Komunikasi Tradisional Dalam Masyarakat Adat Boti Dalam Di Kabupaten Timur Tengah Selatan, Propinsi Nusa Tenggara Timur," *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 8, No. 1, 2010, hlm. 1-10.

subjektif, tujuan penelitian adalah untuk menjelaskan masalah lebih dalam. Ini dimaksudkan untuk berkontribusi pada pengembangan konsep komunikasi sosial terutama di bidang pengembangan teori interaksi sosial ekonomi dalam pasar tradisional. Hasil penelitian akan menguntungkan para pemangku kepentingan pasar tradisional seperti lembaga pemerintah untuk memberdayakan pedagang dalam hal ekonomi mereka serta kesejahteraan sosial sehingga untuk mempertahankan karakteristik unik mereka sementara pada saat yang sama memberdayakan manfaat ekonomi mereka.²⁶

Tabel 1.2
Tabel Orisinalitas Penelitian

No	Nama Peneliti, Judul dan Tahun Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Orisinalitas Penelitian
1	Tri Handayani Amaliah, Nilai- Nilai Budaya Tri Hita Karana Dalam Penetapan Harga Jual, 2016.	Penelitian mengungkapkan budaya penetapan harga jual. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan	Objek penelitian adalah penetapan harga yang diimplementasi oleh masyarakat transmigran Bali.	Konsistensi penelitian ini untuk mengetahui: 1. Bagaimana penetapan harga jual

²⁶ Saudah, "Nilai-Nilai Askriptif Interaksionis Dalam Dinamika Perilaku Komunikasi Pedagang Di Pasar Tradisional," *Prosiding Strengthening Local Communities Facing The Global Era*, No. 1, 2017

		etnometodologi.		oleh petani
2	Nur Ika Mauliyah, Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur Di Blitar), 2018.	Focus penelitian adalah Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional di Blitar.	Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi.	dan tengkulak sembako “beras dan gula” di wilayah pasar Peterongan Jombang ?
3	Istijabatul Aliyah, Penguatan Sinergi Antara Pasar Tradisional Dan Modern Dalam Rangka Mewujudkan Pemerataan Pembangunan Ekonomi Kerakyatan, 2014.	Penelitian terhadap Pasar Tradisional Dan Modern Dalam Rangka Mewujudkan Pemerataan Pembangunan Ekonomi Kerakyatan Kota Surakarta.	Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan metode analisis, yakni: 1) Analisis Spasial 2) Category Based Analysis (CBA) 3) Metode analisis Geographic Information System (GIS), 4) Metode Analisis interaktif	2. Bagaimana penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang ?
4	Lulud N Wicaksono, Drs Priyatno	Objek penelitian fokus pada pedagang di	Penelitian ini fokus pada Persepsi	3. Bagaimana penetapan harga jual

	Harsasto, M Si, Dra Puji Astuti, M Si, Persepsi Pedagang Pasar Terhadap Program Perlindungan Pasar Tradisional oleh Pemerintah Kota Semarang, 2013.	pasar tradisional. Menggunakan metode penelitian kualitatif.	Pedagang Pasar Terhadap Program Perlindungan Pasar Tradisional oleh Pemerintah Kota Semarang	sembako “beras dan gula” dari petani hingga pedagang di pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah ?
5	Petrus Ana Andung, Perspektif Komunikasi Ritual Mengenai Pemanfaatan Natoni Sebagai Media Komunikasi Tradisional Dalam Masyarakat Adat Boti Dalam Di Kabupaten Timur Tengah Selatan,	Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan etnometodologi.	Fokus penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana cara suku Boti melakukan komunikasi ritual melalui "natoni".	

	Propinsi Nusa Tenggara Timur, 2010.			
6	Saudah, Nilai-Nilai Askriptif Interaksionis Dalam Dinamika Perilaku Komunikasi Pedagang Di Pasar Tradisional, 2017.	Objek penelitian adalah pasar tradisional. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan etnometodologi.	Fokus penelitian ini untuk menyelidiki perkembangan perilaku askriptif-interkriptis ini di antara pedagang pasar tradisional	

F. Definisi Istilah

1. Penetapan harga jual adalah proses penentuan apa yang akan diterima oleh suatu perusahaan atau perorangan dari hasil penjualan produknya.
2. Pedagang sembako adalah orang yang melakukan perdagangan untuk memperoleh suatu keuntungan, dalam hal ini sembako adalah Sembilan bahan pokok (beras, gula pasir, garam, telur ayam, daging, minyak goreng, susu dan gas LPG). Sedangkan pedagang sembako “beras dan gula” pada judul penelitian ini adalah mata rantai untuk komoditi beras dan gula pasir yaitu petani padi dan tebu, tengkulak beras, pabrik gula, dan pedagang sembako di pasar.
3. Ekonomi Syariah adalah ilmu pengetahuan yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.

4. Pasar tradisional adalah tempat bagi perdagangan asli setempat yang sudah berlangsung sejak lama, juga dapat dimasukkan dalam pasar tradisional karena perdagangannya menggunakan cara-cara tradisional.
5. Penggilingan dalam penelitian ini adalah pedagang perantara yang membeli hasil bumi dari petani atau pemilik pertama yaitu penggilingan untuk beras dan pabrik gula untuk tebu.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teoritik

1. Tentang Pasar Tradisional

a. Pengertian Pasar Tradisional

Secara harfiah kata Pasar berarti berkumpul untuk tukar menukar barang atau jual beli, yang dilaksanakan sekali dalam 5 hari Jawa. Kata Pasar diduga dari kata Sansekerta Pancawara. Yang utama dalam kegiatan pasar adalah interaksi sosial dan ekonomi dalam satu peristiwa. Berkumpul dalam arti saling ketemu muka dan berjual pada hari pasaran menjadi semacam panggilan sosial periodik.²⁷

Definisi istilah Pasar tradisional digunakan untuk menunjukkan tempat bagi perdagangan pasar yang asli setempat (*indigenous, native*) yang sudah berlangsung sejak lama. Suatu pasar yang baru dibangun 10 tahun terakhir, misalnya, dapat dimasukkan dalam jenis pasar tradisional karena perdagangannya menggunakan cara-cara tradisional.²⁸

Menurut Akhmad Mujahidin Pasar dapat diartikan sebagai tempat di mana penjual dan pembeli bertemu untuk mempertukarkan barang-barang mereka, misalnya alun-alun desa. Para ahli ekonomi menggunakan istilah pasar untuk menyatakan sekumpulan pembeli dan penjual yang melakukan transaksi atas

²⁷ A. Bagoes P. Wiryomartono, *Seni Bangunan dan Seni Binakota Di Indonesia*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1995), hlm. 37.

²⁸ Pamardi Utomo, *Merencana Pasar Tradisional di Wilayah Yogyakarta*, (Surakarta : Gema Teknik UNS, 2002), hlm. 28.

suatu produk atau kelas produk tertentu, misalnya pasar perumahan, pasar besar, dan lain-lain.²⁹

Devinisi lain menyatakan bahwa pasar adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang atau jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan. Jadi setiap proses yang mempertemukan antara pembeli dan penjual, maka akan membentuk harga yang disepakati antara pembeli dan penjual.³⁰

b. Teori Pasar Tradisional

1) Sejarah Pasar

a) Pada Masyarakat Eropa

Robert L. Heilbroner, ekonom mazhab institusionalis, dalam bukunya *The Making of Economy Society* mengungkapkan faktor-faktor pendorong terjadinya perubahan bangsa Eropa menjadi Masyarakat Pasar (*Economy Society*). Diantaranya: Pertama, Pedagang Keliling, mereka adalah rombongan kecil bersenjata yang menjelajahi jalan-jalan abad pertengahan yang membawa barang dalam kemasan karung goni sederhana. Menempuh perjalanan panjang sepanjang Benua Eropa yang di mulai dari Negeri India dan Arab. Merekalah orang-orang Arab yang membawa kekayaan akademik ke Negara Eropa yang hambar, akademik tersebut berupa ilmu-ilmu sains penomoran arab yang

²⁹ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam, Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 141.

³⁰ Asfia Murni & Lia Amaliawati, *Ekonomika Mikro*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2012), hlm. 205.

sebelumnya dikenal angka Romawi (yang tidak mengenal angka nol) dan ilmu linguistik yang sebagian besar berasal dari bahasa arab (*hazard, zero, risk, dll*). Tanpa orang-orang Arab, kehidupan abad pertengahan bangsa Eropa menjadi hambar dan tidak berkembang seperti sekarang ini. Pedagang (baca: pengusaha, wirausaha) inilah yang menghembuskan nafas segar untuk bangsa Eropa yang tenggelam dalam kehidupan tanpa perdagangan dan stagnasi manor yang mencukupi kebutuhan diri sendiri dengan kemampuan sendiri (masyarakat subsisten). **Kedua**, Urbanisasi, Akibat pedagang keliling ini, arus urbanisasi Eropa menjadi melambat. Timbul pusat-pusat kota yang baru. Pedagang inipun menjadikannya sebagai tempat persinggahan untuk menjajakan barang dagangannya yang berdekatan dengan benteng, manor, maupun gereja setempat. Dengan begitu, pusat-pusat ini menjadi letak yang menguntungkan untuk berdirinya perdagangan yang bersifat lebih permanen yang selanjutnya menjadi pusat-pusat kota kecil. **Ketiga**, Perang Salib. Perang salib menyebabkan keterhubungan antara dua dunia yang sangat berlainan, dimana bangsa Eropa dengan masyarakat yang lamban, enggan terhadap perdagangan, dan naif tentang dunia usaha Bertemu dengan Byzantium yang gemerlapan dengan vitalitas perkotaannya, kebebasan mencari uang dengan tanpa ada celaan, dan tata cara perdagangan yang maju. Prajurit perang salib datang dari benteng yang gersang dengan kehidupan manor yang membosankan semula mengira akan bertemu dengan bangsa biadab, tapi mereka justru terheran melihat penduduk setempat justru

lebih beradab, hidup jauh lebih mewah dan hidup dalam masyarakat dengan peredaran uang yang lebih banyak. Demikianlah Perang Salib membawa pengaruh besar terhadap orang Eropa yang semula mendasarkan perekonomiannya hanya dengan basis pertanian yang kumuh dibanding dengan basis uang, yang justru lebih baik. **Keempat**, Perubahan Suasana Kehidupan Beragama. Max Weber, Ahli Sosiologi Jerman mengemukakan bahwa faktor berubahnya cara pandang gereja terhadap kegiatan mencari untung adalah ajaran Protestan yang diajarkan John Calvin (1509-1564) yang bertolak belakang dengan ajaran Katolik. Katolik menganggap remeh kegiatan dunia, sedangkan pengikut Calvin mengizinkan dan menyetujui kerja sebagai upaya memperkaya jiwa. Ajaran Protestan jelas lebih terlihat kemajuannya ekonominya dengan semangat puritan dan sifat hematnya. Hal ini terlihat jelas di negeri-negeri Protestan. Pandangan agama yang dinamis harus diperhitungkan sebagai pendorong yang menyebabkan evolusi ke arah masyarakat pasar.³¹

b) Pada Masyarakat Islam

Salah satu ajaran Islam adalah konsep bahwa bekerja adalah ibadah. Melalui konsep inilah kaum Muhajirin yang berhijrah mengikuti Rasulullah SAW tanpa membawa harta pun segera menjadi asset bagi umat, bukan *liability* (beban), sebab mereka dapat mengoptimalkan kemampuannya, baik dalam kegiatan produksi maupun kegiatan perdagangan.

³¹ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 14.

Berinteraksi dengan pasar, awalnya tentu tidak mudah bagi kaum muhajirin, sebab pasar yang ada pada masa itu dikelola oleh kaum Yahudi, sehingga umat Islam tidak bisa sepenuhnya mengimplementasikan nilai-nilai Islam di pasar. Oleh sebab itulah Rasulullah SAW memandang perlu untuk segera mendirikan pasar bagi kaum muslimin. Di suatu tempat yang berjarak hanya beberapa rumah arah barat laut dari Masjid Nabi yang telah didirikan terlebih dahulu, Rasulullah mendirikan pasar dan bersabda: *“Ini pasar kalian, tidak boleh dipersempit (dengan mendirikan bangunan pribadi dan sebagainya di dalamnya), dan tidak boleh pula ada pajak di dalamnya”*. (HR. Ibnu Majah).

Lokasi pasar juga strategis, sehingga penduduk yang datang dari berbagai wilayah mudah mencapai pasar tersebut. Pasar Madinah inilah yang kemudian menjadi urat nadi perekonomian negara Islam yang pertama yang berpusat di Madinah. Lokasinya yang berdekatan dengan Masjid Nabawi membawa pengaruh tersebarnya nilai-nilai keislaman di pasar. Mengenai hak akses berjualan di pasar, Rasulullah SAW menyatakan bahwa barang siapa datang terlebih dahulu di satu tempat duduk, maka tempat itu untuknya sampai dia berdiri dari situ dan pulang ke rumahnya atau selesai jual belinya. Hal tersebut mengimplikasikan bahwa akses ke pasar harus sama bagi seluruh umat, tidak boleh mengkapling-kapling tempat pasar. Hal ini juga diimplemantasikan Umar dengan melarang orang membangun bangunan di pasar, menandai tempat khusus, atau mempersempit jalan

masuk ke pasar. Bahkan dengan tongkatnya Umar memukul orang-orang yang menghalangi orang lain masuk ke pasar.³²

Pada masa Rasulullah, nilai-nilai moralitas sangat diperhatikan dalam kehidupan pasar. Bahkan sampai pada masa awal kerasulannya, beliau adalah seorang pelaku pasar yang aktif, dan kemudian menjadi seorang pengawas pasar yang cermat sampai akhir hayatnya.³³ Pada masa ini pula Rasulullah mensyariatkan bentuk-bentuk transaksi yang diperbolehkan maupun yang tidak diperbolehkan, seperti larangan riba³⁴ larangan *talaqqi rukban*, mengurangi timbangan, menyembunyikan barang cacat, menukar kurma kering dengan kurma basah, transaksi *najasy*, *ihthikar* (menimbun) dan menjual di atas harga pasar.³⁴

Melalui penelaahan terhadap kegiatan-kegiatan Rasulullah yang bersentuhan dengan pasar, maka dapat dipahami bahwa pasar merupakan hukum alam yang harus dijinjing tinggi. Artinya, tidak ada seorang pun secara individual yang dapat mempengaruhi pasar, sebab pasar merupakan kekuatan kolektif yang telah menjadi ketentuan Allah. Pelanggaran terhadap harga pasar, yaitu penetapan harga merupakan suatu ketidakadilan yang akan dituntut pertanggung jawabannya di hadapan Allah SWT. Hal ini juga menunjukkan bahwa penjual yang menjual dagangannya dengan harga pasar, berarti mentaati peraturan Allah SWT dan Rasul-Nya.³⁵

³² Abdurrahman bin Nashr Asy-Syairozi, *Nihayat Ar-Rutbah fi Tolab Al-Hisbah*, (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah, 2002), hlm. 216.

³³ Mujahidin, *Ekonomi Islam, Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*, hlm. 151.

³⁴ Adiwarmam, *Ekonomi Mikro Islami*, hlm. 179.

³⁵ Mujahidin, *Ekonomi Islam, Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*, hlm. 152.

c) Pada Era Modern

Pada era moderen sekarang, para ekonom mengelompokkan pasar ke dalam beberapa macam. Diantaranya yaitu: pasar tradisional *versus* pasar moderen, pasar bersaing sempurna, pasar bersaing tidak sempurna, pasar bersaing monopolistik, pasar monopoli dan pasar oligopoli. Disamping itu juga kita dapati juga pasar efek / saham, pasar forex (*foreign exchange*)³⁶ dan yang terakhir adalah pasar *online*.

c. Macam-Macam Pasar

Pasar berdasarkan jenis barang yang diperjualbelikan adalah sebagai berikut:

1) Pasar Barang Konsumsi

Pasar barang konsumsi ditandai oleh ciri dari para konsumennya serta motif dan kebiasaan dalam pembelian dan perilaku pembelinya.³⁷ Di antara jenis-jenis barang konsumsi adalah sebagai berikut: Barang *Convenience*, barang *Shopping*, *Barang Khusus (Specialty Goods)*, *Barang yang Tidak Dicari (Unsought Goods)*.

2) Pasar Barang Industri

Barang industri adalah barang yang tidak langsung dikonsumsi oleh individu atau anggota masyarakat, tetapi diolah terlebih dahulu oleh perusahaan industri. Jadi, barang industri merupakan barang yang digunakan oleh organisasi perusahaan dalam memproduksi barang konsumsi atau barang industri lainnya atau barang industri lainnya

³⁶ Adiwarman, *Ekonomi Mikro Islami*, hlm. 193.

³⁷ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep dan Strategi)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 102-103.

ataupun dalam menjalankan kegiatan perusahaan tersebut. Dalam menghasilkan barang industri, suatu hal yang sangat penting adalah perlu dilakukannya perhitungan estimasi yang cermat, karena perkiraan yang meleset yang disebabkan oleh mutu/kualitas dan harga pokok atau biaya produksinya akan menimbulkan kesulitan untuk dapat diterimanya produk itu oleh pasar.³⁸

Sedangkan pasar berdasarkan cara transaksinya adalah sebagai berikut:

1) Pasar Modern

Pasar modern adalah pasar yang dikelola oleh manajemen modern. Umumnya berada di kawasan perkotaan. Sebagai penyedia barang dan jasa dengan mutu dan pelayanan yang baik kepada konsumen (umumnya kelas menengah keatas). Pasar modern antara lain mall, supermarket, departement store, waralaba, minimarket, swalayan, pasar serba ada, toko serba ada dan sebagainya.

2) Pasar Tradisional

Pengertian tradisional menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia adalah bersifat turun temurun. Jadi dapat disimpulkan bahwa Pasar tradisional berkaitan dengan suatu tradisi. Kata tradisi dalam percakapan sehari-hari sering dikaitkan dengan pengertian kuno atau sesuatu yang bersifat luhur sebagai warisan nenek moyang. Tradisi pada intinya menunjukkan bahwa hidupnya suatu masyarakat senantiasa didukung oleh tradisi, namun tradisi itu bukanlah statis. Arti paling dasar dari kata tradisi yang

³⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 115.

berasal dari kata tradium adalah sesuatu yang diberikan atau diteruskan dari masa lalu ke masa kini.

d. Budaya Pada Pasar Tradisional

Pasar tradisional merupakan miniatur kebudayaan Indonesia yang multikultural, merupakan contoh nyata kebhinnekaan bangsa Indonesia. Banyak etnis atau suku dengan karakter dan kebudayaan masing-masing berjumpa kemudian hidup bersaing dan berdampingan mencari nafkah dalam kios atau lapak yang ada dalam pasar. Para pedagang memiliki keunikan sendiri dalam menawarkan dagangan, namun iramanya tetap harmonis. Di pasar tidak ada budaya minoritas atau mayoritas. Di pasar tidak boleh ada budaya tertentu mendominasi budaya yang lain, karena mereka telah menyatu dalam budaya pasar. Areal pasar menjadi tempat pembauran berbagai macam etnis, baik etnis Tionghoa, Arab, Gujarat, India, dan etnik yang berasal dari berbagai wilayah di Nusantara. Pasar dalam konteks ini benar-benar menjadi perekat identitas budaya bangsa sejalan dengan sesanti “Bhinneka Tunggal Ika”.

Para pedagang dituntut memiliki kemampuan merayu pembeli untuk memengaruhi dan meluluhkan hati pembeli dengan menggunakan bahasa atau simbol-simbol kesukuan. Seorang pedagang asal Bali akan mencoba merayu pembeli yang kebetulan orang Jawa dengan bahasa Jawa logat Jawa Timur. Demikian juga pedagang Tionghoa berbicara dengan berlogat kental Bali atau Jawa dan sebagainya, padahal sesama orang Tionghoa sehari-hari mereka berkomunikasi dengan bahasa mandarin.

Para konsumen juga melakukan hal yang mirip seperti yang dilakukan oleh para pedagang. Para pembeli banyak dapat dijumpai cara mereka menyapa para pedagang dengan sapaan-sapaan yang umumnya dipakai di intern asal para pedagang, misalnya bli, mbak, koh, cik, mas, bang, dan lain-lain, walaupun mereka bukan berasal dari suku tersebut. Sapaan-sapaan itu sesungguhnya bermaksud merayu agar pembeli diberikan harga yang lebih murah. Namun apabila dicermati lebih saksama ternyata dibalik sapaan-sapaan tadi sesungguhnya terimplikasi suatu makna sebagai bentuk penghargaan dan ingin menjadi bagian dari budaya asal si pedagang. Di samping itu, sapaan-sapaan tadi juga mengandung makna mengingatkan akan akar budaya para pelaku pasar olehsesama mereka. Bahkan di beberapa daerah para pembeli berusaha menggunakan bahasa sehari-hari asal pedagang, untuk menunjukkan bahwa mereka bukan orang jauh, sehingga dengan demikian mereka akan diberi harga lebih murah.

Rasa solidaritas sosial diantara para pedagang juga sangat tinggi. Apabila salah seorang pedagang harus pergi sejenak untuk menjemput anak pulang sekolah, sembahyang, kundangan atau pergi melayat, biasanya pedagang tersebut akan menitipkan dagangannya kepada rekan sesama pedagang terdekat. Apabila pembeli atau pelanggan dari pedagang yang menitipkan dagangan tadi datang, maka pedagang yang dititipi dengan senang hati melayani keinginan pembeli atau pelanggan dari pedagang yang sedang ada kepentingan di luar tadi. Dalam bentuk yang lain solidaritas para pedagang juga dapat dilihat apabila mereka tidak diperlakukan secara adil. Misalnya dalam penertiban pasar atau pengusuran

lokasi berjualan, bahkan dalam menghadapi pemalakan dari preman-preman pasar, mereka saling bekerja sama satu sama lain.

2. Tentang Penetapan Harga

a. Pengertian Penetapan Harga

Penetapan harga dalam islam disebut *tas`ir*, dalam bahasa arab berasal dari *sa`ara (fi`il madhi)*, *yusa`iru (fi`il mudhori)*, *tas`iiran (mashdar)*. Artinya menurut pengertian bahasa arab adalah kesepakatan atas suatu harga (*al-ittifaq `alas i`rin*).³⁹ Adapun menurut pengertian syariah, terdapat beberapa pengertian. Menurut Imam Ibnu Irfah (ulama Malikiyah) *tas`ir* adalah penetapan harga tertentu untuk barang dagangan yang dilakukan penguasa kepada penjual makanan di pasar dengan jumlah dirham tertentu.

Menurut Syaikh Zakaria Al-Anshari (ulama Syafi`iyah) *tas`ir* adalah perintah wali (penguasa) kepada pelaku pasar agar mereka tidak menjual barang dagangan mereka kecuali dengan harga tertentu. Menurut Imam Al-Bahuti (ulama Hanabilah) *tas`ir* adalah penetapan suatu harga oleh Imam (khalifah) atau wakilnya atas masyarakat dan Imam memaksa mereka untuk berjual beli pada harga itu.⁴⁰

Dari definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *tas`ir* yang dimaksud para ulama adalah penetapan harga oleh penguasa atau pemerintah. Sedangkan penetapan harga dalam penelitian ini cenderung kepada penentuan harga oleh pedagang sendiri, diluar campur tangan pemerintah. Menurut Rahmat Syafei,

³⁹ Ibnu Manzhur, Lisanul Arab, IV/35, Dikutip oleh Ahmad Irfah, *At-Tas`ir Ahkamuhu Dirasah Fiqhiyah Muqaranah*, hlm. 4.

⁴⁰ Ibnu Manzhur, Lisanul Arab, IV/35, Dikutip oleh Ahmad Irfah, *At-Tas`ir Ahkamuhu Dirasah Fiqhiyah Muqaranah*, hlm. 5.

harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukar barang yang diridhai oleh kedua pihak yang akad.⁴¹

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga merupakan suatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/ jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. Tas`ir ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan.⁴²

Selanjutnya Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual diatas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.

Menentukan harga adalah permintaan produk/jasa oleh para pembeli dan pemasaran produk/jasa dari para pengusaha/pedagang, oleh karena jumlah pembeli adalah banyak, maka permintaan tersebut dinamakan permintaan pasar. Adapun penawaran pasar terdiri dari pasar monopoli, duopoly, oligopoly, dan

⁴¹ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), hlm. 87.

⁴² Yusuf Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1997), hlm. 257.

persaingan sempurna. Apapun bentuk penawaran pasar, tidak dilarang oleh agama islam selama tidak berlaku zalim terhadap para konsumen. Jadi harga ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar yang membentuk suatu titik keseimbangan. Titik keseimbangan itu merupakan kesepakatan antara para pembeli dan para penjual yang mana pembeli dan penjual sama-sama meridhai.⁴³

b. Teori Penetapan Harga

Menurut Sukirno ada enam strategi penetapan harga:⁴⁴

1) Penetapan harga kompetitif

Hal ini berlaku pada pasar dimana terdapat produsen atau penjual. Dalam pasar seperti ini untuk menjual barangnya, perusahaan harus menetapkan harga pada tingkat yang bersamaan dengan barang yang sejenis yang dipasarkan.

2) Menentukan harga terobosan

Cara ini sering dipakai ketika meluncurkan barang baru, yang menetapkan harga pada tingkat yang rendah atau murah dengan harapan dapat memaksimalkan volume penjualan.

3) Menetapkan harga berdasarkan permintaan

Penentuan harga barang ini terutama dipraktikkan oleh perusahaan jasa seperti jasa penerbangan, restoran dan bioskop.

4) Kepemimpinan harga

Penentuan harga seperti ini berlaku dalam pasar barang yang bersifat oligopoly yang merupakan struktur pasar, dimana terdapat perusahaan

⁴³ Yusuf Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, hlm. 257.

⁴⁴ Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), Ed 3, hlm. 226.

yang dominan yang mempunyai persaingan yang lebih kukuh daripada perusahaan lainnya.

5) Menjual barang berkualitas dengan harga rendah

Kebijakan ini dapat dilakukan oleh perusahaan industry manufaktur atau hypermarket seperti carefour.

6) Kebijakan harga tinggi jangka pendek

Kebijakan harga (price skimming) adalah cara untuk menetapkan harga tinggi yang bersifat sementara, yaitu pada waktu barang yang dihasilkan mulai dipasarkan. Pada periode ini, perusahaan belum menghadapi persaingan dan akan menetapkan harga yang tinggi supaya pengembalian modal dapat dipercepat.

Dalam ekonomi islam siapapun boleh berbisnis. Namun demikian, dia tidak boleh melakukan ikhtikar, yaitu mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Bersumber dari hadist dari muslim, Ahmad, Abu Daud dari Said bin almusyyab dari Ma'mar bin abdullah Al-Adawi bahwa Rasullah bersabda,"Tidaklah orang melakukan ikhtikar itu berdosa". Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Islam membolehkan, bahkan mewajibkan, pemerintah melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga disebabkan adanya distorsi terhadap permintaan dan penawaran. Kebolehan intervensi harga antara lain karena:⁴⁵

⁴⁵ Adiwarmarman, *Ekonomi Mikro Islami*, hlm. 132.

- 1) Intervensi harga menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal tambahan keuntungan (profit Margin) sekaligus melindungi pembeli dari penurunan daya beli.
- 2) Bila kondisi menyebabkan perlunya intervensi harga, karena jika tidak dilakukan intervensi harga, penjual menaikkan harga dengan cara iktikar atau ghaban faa hisy. Oleh karenanya pemerintah dituntut proaktif dalam mengawasi harga guna menghindari adanya kezaliman produsen terhadap konsumen.
- 3) Pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok masyarakat yang lebih kecil. Artinya intervensi harga harus dilakukan secara profesional dengan melihat kenyataan tersebut.

c. Metode Penetapan Harga

1) Metode Penetapan Harga Berbasis Permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan dari faktor-faktor biaya, laba dan persaingan. Permintaan pelanggan sendiri didasarkan pada berbagai pertimbangan, diantaranya yaitu: kemampuan para pelanggan untuk membeli (daya beli), kemauan pelanggan untuk membeli, posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan, harga produk-produk substitusi, pasar potensial bagi produk

tersebut, sifat persaingan non-harga, perilaku konsumen secara umum, segmen-segmen dalam pasar.⁴⁶

2) Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya

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

3) Metode Penetapan Harga Berbasis Laba

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

4) Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba, harga juga dapat diterapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.⁴⁷

Sedangkan menurut Herman beberapa metode penetapan harga yang dapat dilakukan penjual antara lain:⁴⁸

1) Metode taksiran

Penjual baru saja berdiri biasanya memakai metode ini. Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan intrik saja walaupun maret survey telah

⁴⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: CV : Andi Affset, 2008), Ed 3, hlm. 160.

⁴⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, hlm. 166.

⁴⁸ Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), hlm. 175.

dilakukan. Biasanya metode ini digunakan oleh para pengusaha yang tidak terbiasa dengan data statistic. Penggunaan metode ini sangat murah karena penjual tidak memerlukan konsultan untuk surveyor.

2) Metode berbasis pasar

a) Harga pasar saat ini

Metode ini dipakai apabila penjual mengeluarkan produk baru, yaitu hasil modifikasi dari produk lama. Penjual akan menetapkan produk baru tersebut seharga dengan produk yang lama.

b) Harga pesaing

Metode ini hampir sama dengan metode harga pasar saat ini. perbedaannya menetapkan harga produknya dengan mereplikasi langsung harga produk penjual saingannya untuk produk yang sama atau berkaitan. Dengan metode penjual berpotensi mengalami kehilangan pangsa pasar karena dianggap sebagai pemalsu.

c) Harga pasar yang disesuaikan

Penyesuaian dapat dilakukan berdasarkan pada faktor internal dan eksternal. Faktor eksternal tersebut dapat berupa antisipasi terhadap inflasi, nilai ukur mata uang, suku bunga perbankan, tingkat keuntungan yang diharapkan, perubahan cuaca, dan sebagainya. Faktor internal yaitu kemungkinan kenaikan upah, peningkatan efisiensi produk atau operasi, peluncuran produk baru, penarikan produk baru, penarikan produk lama dari pasar, dan sebagainya.

3) Metode berbasis biaya

a) Biaya penuh plus tambahan tertentu

Penjual atau produsen harus mengetahui berapa proyeksi full cost untuk produk tertentu. Full cost adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dan atau dibebankan sejak bahan baku mulai diproses sampai produk jadi siap untuk dijual.

b) Biaya variabel plus tambahan tertentu

Dengan metode ini penjual atau produsen menggunakan basis variabel cost. Proyeksi harga diperoleh dengan menambahkan mark-up lab yang diinginkan. Mark-up yang diinginkan pada metode ini lebih tinggi dari mark-up dengan basis full cost. Hal ini disebabkan biaya variabel selalu lebih rendah daripada full cost.

B. Kajian Teori dalam Perspektif Islam

1. Tentang Pasar Secara Islami

Pasar adalah sebuah fenomena budaya yang berkembang dari zaman prasejarah hingga sekarang yang berguna sebagai tempat tukar menukar barang dan transaksi jual beli. Pasar bisa dikatakan sebagai sebuah monumen yang menyatakan berkembang atau tidaknya suatu pemerintahan. Bila sistem ekonomi pasarnya lemah maka sudah barang tentu negara tersebut tidak berhasil dalam mensejahterakan rakyatnya. Dalam perekonomian, pasar sangat berperan penting khususnya dalam sistem ekonomi bebas/liberal.⁴⁹

Sejak permulaan islam di makkah, ayat-ayat Al-Qur'an sdah menampilkan pandangan Islam mengenai hubungan keimanan dan perilaku ekonomi serta sistem ekonomi islam. Rasulullah sangat menghargai harga yang dibentuk oleh

⁴⁹ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm. 21.

pasar sebagai harga yang adil. Saat menjadi pedagang, beliau sangat memegang prinsip kejujuran dengan menolak adanya suatu *price intervention* seandainya perubahan harga terjadi karena mekanisme pasar yang wajar. Namun pasar disini mengharuskan adanya nilai-nilai moralitas, seperti persaingan yang sehat (*fair play*), kejujuran (*honesty*), keterbukaan (*transparency*), dan keadilan (*justice*). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai.

Ada berbagai transaksi yang dilarang oleh Rasulullah saw dalam keadaan pasar normal, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a) *Tallaqi rukban*, yaitu mencegat pedagang yang membawa barang dari tempat produksi sebelum sampai pasar.
- b) perdagangan yang menipu, Islam sangat melarang segala bentuk penipuan. Termasuk yang digolongkan menipu dalam perdagangan adalah: *Ghisyah dan Tathfif*
- c) perdagangan najasy, bersifat pura-pura menawarkan harga tinggi dengan disertai memuji-muji kualitas barang tersebut dengan tujuan menaikkan harga barang.

2. Tentang Penetapan Harga dalam Islam

a. Teori Penetapan Harga dalam Islam

1) Penetapan Harga Pada Ketidaksempurnaan Pasar

Berbeda dengan kondisi musim kekeringan dan perang, Ibnu Taimiyah merekomendasikan penetapan harga oleh pemerintah ketika terjadi ketidaksempurnaan memasuki pasar. Misalnya, jika para penjual menolak untuk menjual barang dagangan mereka kecuali jika harganya mahal dari

pada harga normal (al-qimah alma'rifah) dan pada saat yang sama penduduk sangat membutuhkan barang-barang tersebut. Maka mereka diharuskan menjualnya pada tingkat harga yang setara, contoh sangat nyata dari ketidaksempurnaan pasar adalah adanya monopoli dalam perdagangan makanan dan barang-barang serupa. Dalam kasus seperti itu, otoritas harus menetapkan harganya untuk penjualan dan pembelian mereka. Pemegang monopoli tak boleh dibiarkan bebas melaksanakan kekuasaannya. Sebaliknya otoritas harus menetapkan harga yang disukainya, sehingga melawan ketidakadilan terhadap penduduk.⁵⁰

2) Musyawarah untuk Menetapkan Harga

Dalam hubungannya dengan masalah musyawarah penetapan harga, Ibnu Taimiyah menjelaskan sebuah metode yang menunjukkan pendahulunya Ibnu Habib, menurutnya imam (kepala pemerintah harus menjalankan musyawarah dengan para tokoh perwakilan dari para wujuh ahl al-suq). Pihak lain juga diterima hadir dalam musyawarah karena mereka harus juga dimintai keterangannya. Setelah melakukan perundingan dan penyelidikan tentang pelaksanaan jual dan pemerintah harus secara persuasif menawarkan penetapan harga yang didukung oleh peserta musyawarah. Jadi, keseluruhannya harus bersepakat tentang hal ini, harga itu tidak boleh ditetapkan tanpa persetujuan dan izin mereka.

3) Penetapan Harga dalam Faktor Pasar

Dari Imam Jalaludin As-Suyuti berpendapat, bahwasannya ketika labours dan owners menolak membelanjakan tenaga, material, modal dan jasa

⁵⁰ Zainal Arifin dan Dahlia Husein, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani pers, 1999), hlm. 67.

untuk produksi kecuali dengan harga yang lebih tinggi dari pada harga pasar wajar, pemerintah boleh menetapkan harga pada tingkat harga yang adil dan memaksa mereka untuk menjual faktor-faktor produksinya pada harga wajar.

b. Dasar Hukum Penetapan Harga

1) Penetapan harga menurut ekonomi salaf

Ibnu Qudamah menganalisis bahwa penetapan harga juga mengindasikan pengawasan atas harga tak menguntungkan. Ia berpendapat bahwa penetapan harga akan mendorong harga menjadi lebih mahal. Sebab jika pandangan dari luar mendengar adanya kebijakan pengawasan harga, mereka tak akan mau membawa barang dagangannya di luar harga yang dia inginkan. Para pedagang lokal yang memiliki barang dagangan, akan menyembunyikan barang dagangan. Para konsumen yang membutuhkan akan meminta barang-barang dagangan dan membuatkan permintaan mereka tak bisa dipuaskan, karena harganya meningkat. Harga meningkat dan kedua pihak menderita. Para penjual akan menderita karena dibatasi dari menjual barang dagangan mereka dan para pembeli menderita karena keinginan mereka tidak bisa dipenuhi. Inilah alasannya kenapa hal itu dilarang.⁵¹

Ibnu Taimiyah menguji pendapat-pendapat dari keempat mazhab itu, juga pendapat beberapa ahli fiqih, sebelum memberikan pendapatannya tentang masalah itu. Menurutnya “kontroversi antar para ulama berkisar dua poin: pertama, jika terjadi harga yang tinggi di pasaran dan seseorang

⁵¹ Abdul Munnan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (PT. Dana Bhakti Waqaf, Yogyakarta, 1997), hlm. 59.

berusaha menetapkan harga yang lebih tinggi dari pada harga sebenarnya, perbuatan mereka itu menurut mazhab Maliki harus dihentikan. Tetapi, bila para penjual mau menjual dibawah harga semestinya, dua macam pendapat dilaporkan dari dua pihak. Menurut Syafi'I dan penganut Ahmad bin Hanbal, seperti Abu Hafzal-Akbari, Qadi Abu ya'la dan lainnya, mereka tetap menentang berbagai campur tangan terhadap keadaan itu.⁵²

2) Penetapan harga ekonomi modern

Secara teoritis, tidak ada perbedaan signifikan antara perekonomian klasik dengan modern. Teori harga secara mendasar sama, yakni bahwa harga wajar atau harga keseimbangan diperoleh oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran (suplai) dalam suatu persaingan sempurna, hanya saja dalam perekonomian modern teori dasar ini berkembang menjadi kompleks karena adanya diversifikasi pelaku pasar, produk, mekanisme perdagangan, instrumen, maupun perilakunya, yang mengakibatkan terjadinya distorsi pasar.

3. Penetapan Harga Menurut Para Ekonom Islam

a. Penetapan Harga Menurut Ibnu Khaldun

Teori Harga Ibnu Khaldun dalam kitab Muqaddimah-nya menulis satu bab yang secara khusus membahas mengenai mekanisme harga, bab tersebut berjudul 'harga-harga di kota'. Dalam bab tersebut menurut Ibnu Khaldun, bila suatu kota berkembang dan populasinya pun bertambah banyak maka rakyatnya akan semakin makmur, kemudian hal tersebut akan menyebabkan terjadinya kenaikan

⁵² Abdul Munnan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, hlm. 587.

permintaan (demand) terhadap barang-barang, dan akibatnya harga menjadi naik.⁵³ Menurut Ibnu Khaldun dalam menentukan harga di pasar atas sebuah produksi, faktor yang sangat berpengaruh adalah permintaan dan penawaran.⁵⁴

Apabila sebuah kota berkembang maju dan penduduknya padat (banyak), maka murahlah harga barang kebutuhan (primer) seperti makanan pokok dan menjadi mahal harga-harga barang kebutuhan pelengkap, Apabila penduduk suatu daerah sedikit (seperti desa) dan lemah peradabannya, maka terjadi sebaliknya.(terjadi harga mahal). Kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya. Ibnu Khaldun percaya bahwa akibat dari rendahnya harga pasar akan merugikan perajin dan pedagang, sehingga mereka keluar dari pasar, sedangkan akibat dari tingginya harga akan menyusahkan konsumen, terutama kaum miskin yang menjadi mayoritas dalam sebuah populasi. Karena itu Ibnu Khaldun berpendapat bahwa harga rendah untuk kebutuhan pokok harus diusahakan tanpa merugikan produsen. Dengan kata lain, Ibnu Khaldun berpendapat bahwa tingkat harga yang stabil dan biaya hidup yang relatif rendah adalah pilihan yang terbaik dengan tetap mengusahakan pertumbuhan dan keadilan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.⁵⁵

Faktor yang mempengaruhi penawaran menurut Ibnu Khaldun adalah banyaknya permintaan tingkat keuntungan relatif (tingkat harga), tingkat usaha manusia (produktivitas), besarnya tenaga buruh termasuk ilmu pengetahuan dan

⁵³ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, (Cet. I: Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2011), hlm. 647.

⁵⁴ P3EI, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 301.

⁵⁵ Hendra Pertamina, *Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam*, Vol. XV No. 2 Oktober (2016), hlm. 208.

ketrampilan yang dimiliki, keamanan dan ketenangan, serta kemampuan teknik dan perkembangan masyarakat secara keseluruhan. Sedangkan faktor yang mempengaruhi permintaan adalah pendapatan, jumlah penduduk, kebiasaan dan adat istiadat masyarakat, serta pembangunan dan kemakmuran masyarakat secara umum.⁵⁶

Ibnu Khaldun juga menyarankan adanya kerjasama yang baik antara sesama manusia, termasuk dalam hal memproduksi suatu barang ataupun dalam hal perdagangan.⁵⁷ Inilah pengertian yang terkandung dalam firman Allah:

﴿ أَهْمٌ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ﴾
الزخرف: ٣٢

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.” (Az-Zuhurf :32)

b. Penetapan Harga Menurut Para Ulama

Maka tentang penetapan harga ulama berbeda pendapat, perbedaan pendapat tersebut berdasar pada Hadist Rasulullah SAW ketika merespon realitas harga komoditas perdagangan yang cenderung naik dan memberatkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, dalam hadist tersebut seolah-olah Rasulullah lepas tangan dengan apa yang dialami masyarakat kota Madinah ketika mereka mengalami kesusahan hidup karena harga kebutuhan pokok cenderung naik dan

⁵⁶ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 648.

⁵⁷ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 702.

tidak terjangkau oleh daya beli mereka. Dalam menafsirkan hadist Rasulullah tersebut perbedaan pendapat ulama secara sederhana dapat dikategorikan pada dua hal: *Pertama*, Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dan *Kedua*, Umar ibn al-Khattab dan Imam Abu Hanifah serta Imam Malik ibn Anas berpendapat bahwa dalam kondisi tertentu untuk melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga.⁵⁸

Imam Yahya bin Umar. Dia berpendapat bahwa at ta'sir (penetapan harga) tidak boleh dilakukan. Dia berhujah dengan hadis nabi. Dari Anas bin Malik ra,ia berkata: "Harga pernah melambung mahal di masa Rasulullah saw, maka manusia berkata: "Wahai Rasulullah, harga melambung mahal, maka buatlah patokan harga untuk kami". Jawab beliau: "Sesungguhnya Allah Yang Maha Mengendaki harga menjadi mahal, Yang Menahan, Yang Melapangkan rejeki dan Yang Maha Pemberi rejeki. Sesungguhnya aku berharap menghadap Tuhanku, dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku terzalimi di dalam darah dan harta".(HR. Ahmad, Abu Dawud, AtTirmidzi dan Ibnu Majah). Lebih jauh Imam Yahya bin Umar menyatakan bahwa pemerintah tidak boleh melakukan intervensi pasar, kecuali dalam dua hal, yaitu para pedagang tidak memperdagangkan barang dagangan tertentu yang sangat dibutuhkan masyarakat sehingga dapat menimbulkan kemudharatan serta merusak mekanisme pasar. Dalam hal ini pemerintah dapat mengeluarkan para pedagang tersebut dari pasar serta

⁵⁸ Ibn Taimiyah, *al-Hisbah fi al-Islam* (Kairo: Dar al-Sya'b, 1976O), 37. Bandingkan dengan Ibn Qudamah al-Maqdisi, *al-Syarh al-Kabir*, Jilid IV, (Mesir: Dar al-Syuruq, 2007), hlm. 44.

menggantikannya dengan para pedagang yang lain berdasarkan kemaslahatan dan kemanfaatan umum.⁵⁹

Begitu juga dengan pendapat Abu Yusuf. Ia menentang penguasa yang menetapkan harga. Argumennya didasarkan pada hadis Rasulullah saw., “Pada masa Rasulullah SAW; harga-harga melambung tinggi. Para sahabat mengadu kepada Rasulullah dan memintanya agar melakukan penetapan harga. Rasulullah SAW bersabda, tinggi rendahnya harga barang merupakan bagian dari ketentuan Allah, kita tidak bias mencampuri urusan dan ketetapanNya.”⁶⁰

Sedangkan Ibnu Taimiyah merekomendasikan kepada pemerintah agar melakukan penetapan harga serta memaksa para pedagang untuk menjual barang-barang kebutuhan dasar, seperti bahan makanan dalam keadaan darurat, seperti terjadi bencana kelaparan. Ia menyatakan, “Inilah saatnya penguasa untuk memaksa seseorang untuk menjual barang-barangnya pada harga yang adil ketika masyarakat sangat membutuhkannya. Misalnya, ketika memiliki kelebihan bahan makanan sementara masyarakat menderita kelaparan, pedagang akan dipaksa untuk menjual barangnya pada tingkat harga yang adil.”⁶¹

⁵⁹ Hendra Pertamina, *“Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam,”* Vol. XV No. 2 Oktober (2016), hlm. 211.

⁶⁰ Hendra Pertamina, *“Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam,”* Vol. XV No. 2 Oktober (2016), hlm. 212.

⁶¹ Hendra Pertamina, *“Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam,”* Vol. XV No. 2 Oktober (2016), hlm. 214.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, karena peneliti meneliti sebuah fenomena tindakan atau kegiatan pada komunitas tertentu dengan tujuan untuk mencari dan menggali makna. Sonny Leksono menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang mensyaratkan penekanan pada proses dan makna yang bermutu. Kajian kualitatif mengarah pada kajian yang sarat dengan temuan yang mendalam, bukan pada jumlah, kuantitas, atau frekuensi.⁶² Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Metode studi kasus termasuk salah satu jenis metode deskriptif. Arikunto menyatakan bahwa penelitian deskriptif tidak bermaksud menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala, atau keadaan.⁶³ Salah satu jenis dari metode deskriptif adalah metode studi kasus, metode studi kasus berupaya mencari kebenaran ilmiah dengan cara mempelajari secara mendalam dan dalam jangka waktu tertentu, studi ini adakalanya mengkaji peristiwa, lingkungan, situasi tertentu untuk mengungkapkan atau memahami suatu hal.⁶⁴ Sementara Machfudz mengemukakan bahwa penelitian studi kasus (*case study*) adalah (1) penelitian tentang status subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas, (2) penelitian

⁶² . Sonny Leksono, *Penelitian Kualitatif Ilmu Ekonomi, Dari Metodologi ke Metode*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 62.

⁶³ . Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta 2003), hlm. 310.

⁶⁴ . Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian ..* hlm. 187.

penekanannya pada penelitian sosial, (3) kecenderungan pendekatannya adalah induktif, (4) identik dengan penelitian kualitatif. (5) subyeknya bisa individu, kelompok, institusi, lembaga, atau masyarakat. Tujuan pada *case studi* adalah memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, individu, kelompok, institusi, atau masyarakat. Hasil penelitiannya merupakan generalisasi dari pola kasus di atas dari berbagai aspek. Penelitian studi kasus lebih menekankan pada kajian variabel yang cukup banyak pada jumlah unit yang kecil.⁶⁵ Dan dalam penelitian ini, peneliti ingin menggali informasi atau jawaban mengenai bagaimana praktik penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” perspektif ekonomi syariah di pasar Peterongan-Jombang.

B. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti ialah bertindak sebagai pengamat, artinya peneliti diharapkan bisa menggali informasi dengan cara observasi, wawancara dan pengamatan pada tempat yang telah dituju oleh peneliti. Peneliti mengamati serta menggali informasi tentang budaya penetapan harga jual oleh pedagang sembako di pasar Peterongan Jombang. Dimana peneliti mencari informasi atau data dari para petani sebagai produsen awal hingga pedagang dan pelanggan di pasar Peterongan Jombang, maupun para pengelola pasar yang terkait.

⁶⁵ . Masyhuri Machfudz, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Malang: Genius Media, 2014), hlm. 42-43.

C. Latar Penelitian

Latar belakang penelitian ini adalah analisis budaya penetapan harga jual yang dilakukan para petani hingga pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang. Latar belakang penelitian ini adalah bertujuan untuk mengungkapkan metode dan hukum penetapan harga jual yang dilakukan oleh para pedagang sembako “beras dan gula” di pasar Peterongan Jombang perspektif ekonomi syariah.

D. Sumber Data Penelitian

Data ialah kenyataan, fakta, keterangan atau bahan dasar yang dipergunakan untuk menyusun hipotesa.⁶⁶ Adapun data pada penelitian ini adalah hasil penelitian tentang analisis budaya penetapan harga jual oleh para petani hingga pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang. Data yang dijadikan pendukung ialah berbagai referensi mendukung pada penelitian ini.

Sumber data ialah kata-kata atau tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekam. Pencatatan sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan berperanserta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengar dan bertanya.⁶⁷

Sumber data pada penelitian ini adalah:

⁶⁶ Pius A Partanto & M. Dahlan Al-Barry, *Kamus Ilmiah Populer*, hlm. 94.

⁶⁷ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 2013), hlm. 157.

1. Data Primer, yakni data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat. Dalam penelitian ini data primer yang digunakan peneliti adalah hasil wawancara. Wawancara itu sendiri ditujukan kepada beberapa petani, tengkulak dan pedagang sembako “beras dan gula” di sekitar Pasar Peterongan Jombang, beberapa pembeli, dan beberapa orang yang terkait dengan pengelolaan pasar.⁶⁸
2. Data Sekunder, yaitu bahan pustaka yang berisikan informasi tentang bahan primer., kitab-kitab tokoh Islam, Perekonomian Islam, buku, data-data dari subyek penelitian, artikel, jurnal, penelitian dan karya tulis lainnya.⁶⁹

E. Teknik Pengumpulan Data

Letak keberhasilan penelitian ialah pada pengumpulan data, sehingga pengumpulan data menjadi inti dari penelitian ini. berikut teknik penelitian ini sebagaimana berikut;

1. Observasi

Pengamatan atau observasi juga memungkinkan melihat dan mengamati sendiri. Kemudian mencatat perilaku dan kejadian sebagaimana yang terjadi pada keadaan sebenarnya.⁷⁰ Peneliti mengobservasi problem dan dinamika tentang budaya penetapan harga jual oleh para pedagang sembako “beras dan gula” di pasar tradisional Peterongan Jombang, kemudian

⁶⁸ Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1991), hlm. 51.

⁶⁹ Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1996), hlm. 103.

⁷⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 174.

menganalisis budaya penetapan harga jual tersebut berdasarkan perekonomian Islam.

Peneliti pada penelitian ini melakukan observasi sejauh mungkin data penelitian ini dibutuhkan untuk memperjelas dan mengarahkan tujuan penelitian ini. Dalam observasi, peneliti akan menggali data dari para petani hingga pedagang sembako “beras dan gula” dan beberapa pembeli tentang realita mekanisme penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di pasar Peterongan Jombang. Peneliti meninjau dan menganalisis dengan cermat problem dan dinamika fakta yang telah berjalan dikalangan pedagang sembako “beras dan gula” dipasar Peterongan Jombang tentang penetapan harga jual yang mereka lakukan.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁷¹ Peneliti pada penelitian ini mewawancarai para petani, tengkulak dan pedagang sembako “beras dan gula” di pasar Peterongan Jombang terkait budaya mekanisme penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang.

Peneliti mencari data tentang problem dan dinamika yang diteliti dengan mewawancarai pihak-pihak terkait untuk kesempurnaan dan keabsahan

⁷¹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 186.

penelitian yang diangkat. Wawancara yang dilakukan peneliti adalah bagian dari data penting. Sebab pernyataan para petani, tengkulak dan pedagang sembako “beras dan gula” terkait penetapan harga jual oleh petani, tengkulak dan pedagang di pasar Peterongan Jombang adalah kunci dan misi dari penelitian ini.

Wawancara yang dilakukan peneliti ialah dengan mendatangi dan bertemu langsung dengan kalangan petani, tengkulak dan pedagang sembako “beras dan gula” atau pihak lain yang terkait dengan pasar Peterongan Jombang, wawancara yang digagas peneliti bukan untuk bertujuan menghancurkan keutuhan budaya yang terbangun di pasar Peterongan Jombang, melainkan sebagai *tabayun* dikalangan pedagang dan pembeli sebagai perwujudan karya ilmiah penelitian ini.

3. Dokumentasi

Catatan lapangan atau dokumentasi menurut Bogdan dan Biglen adalah catatan tertulis tentang apa yang didengar, dilihat, diilhami dan dipikirkan dalam rangka pengumpulan data dan refleksi terhadap data dalam penelitian kualitatif.⁷²

F. Teknik Analisis Data

Analisis data menurut Patton adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya.⁷³ Adapun teknik analisis data sebagaimana berikut:⁷⁴

1. Analisis Sebelum di Lapangan

⁷² Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 208.

⁷³ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 280.

⁷⁴ S. Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 1992), hlm. 15

Peneliti menganalisa kasus yang akan dikaji sebagai bahan awal dan modal dalam penelitian.

2. Analisis Selama di Lapangan

Peneliti menganalisa kasus yang sedang dan telah diteliti pada kasus yang diangkatnya.

G. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan atau kevalidan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi teknik. Yaitu data diperoleh dengan wawancara lalu dicek dengan observasi dan dokumentasi.

H. Tahap Penelitian

Secara garis besar, tahap penelitian ini akan dilaksanakan melalui tiga tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Pra-Lapangan

Sebelum memasuki penelitian, peneliti sudah mempunyai hipotesa tentang kasus atau problem yang diangkatnya, dengan adanya persiapan yang diperlukan. Bahwa peneliti sudah mempunyai kerangka berfikir dalam menyiapkan dan mencari data.

2. Tahap Lapangan

Pada tahap lapangan ini, peneliti harus mendalami kasus yang diteliti dan objektif dalam berfikir dan meneliti sehingga data yang disiapkan pada tahap penelitian ini menjadi data yang akurat dan sesuai dengan fakta.

3. Tahap analisis data

Pasca penelitian, peneliti menganalisa data yang telah diteliti dengan adanya hasil penelitian. Dimana data tersebut dikembangkan dan disimpulkan untuk dijadikan hasil penelitian. Analisis data ini adalah hasil dari penelitian yang telah diusahakan jauh sebelumnya oleh peneliti dengan tujuan sesuai dengan kajian dan penelitian karya ilmiah.



BAB IV

PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Pasar Peterongan Jombang

Pasar Daerah Peterongan terletak di Jalan Raya Brawijaya, Desa Peterongan, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang, dengan titik koordinat 0°32' LS dan 112° 16' 39.8E BT.⁷⁵ Berdasarkan keterangan beberapa informan yang meliputi masyarakat sekitar dan para pedagang yang sudah turun temurun berdagang di Pasar Peterongan, pasar ini sudah ada bahkan sejak zaman penjajahan belanda, namun menurut analisis pasar ini dulunya hanyalah tempat berkumpulnya pedagang dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli. Pada sekitar tahun 1996 pasar ini mengalami kebakaran besar, yang dikarenakan kelalaian salah satu pedagang. Dalam peristiwa tersebut tidak memakan korban jiwa namun kerugian para pedagang diperkirakan hingga ratusan juta. Kemudian pasar ini dibangun kembali oleh pemerintah kabupaten Jombang pada tahun 1997 dengan luas lahan 17.180m , dan luas bangunan 4.492m. Pasar Daerah Peterongan ini status lahannya merupakan asset daerah Kabupaten Jombang sedangkan bangunannya merupakan Hak Guna Bangunan (HGB).⁷⁶

⁷⁵ Dokumentasi kantor Pasar Peterongan Jombang

⁷⁶ Wawancara peneliti dengan Ibu Indah, (20 Januari 2020)

Tabel 4.1**Informasi Pasar Peterongan Jombang**

Nama Pasar	UPTD Pasar Peterongan
Alamat Pasar	Jl. Raya Brawijaya
Kelurahan/ Desa	Peterongan
Kecamatan	Peterongan
Kabupaten/ Kota	Jombang
Provinsi	Jawa Timur
Titik Koordinat	0°732` LS dan 112° 16` 39.8E BT
Luas Lahan Pasar	17.180 m ²
Status Kepemilikan Lahan	Tanah Pemerintah Kabupaten/Kota
Dokumen Kepemilikan Lahan	Sertifikat
Peruntukan lahan sesuai RTRW setempat	Sesuai
Luas Bangunan Pasar	4.492 m ²
Tahun Pembangunan Pasar	1997
Tahun Perbaikan/Revitalisasi Terakhir	2013
Kondisi bangunan Pasar	Rusak ringan
Jumlah Kios	29 unit
Jumlah Los	3 unit
Jumlah seluruh Lapak dalam Los	235it ⁷⁷

2. Tentang Pedagang di Pasar Peterongan Jombang

Pada pasar daerah Peterongan ditempati 887 pedagang, diantaranya menempati ruko 29 pedagang, Bedak 368 pedagang, Gledek 183 pedagang,

⁷⁷ BPS Kabupaten Jombang, *Pasar Di Kabupaten Jombang dalam angka 2019*, hlm. 92-94.

Kamar daging 52 pedagang dan lesehan 255 pedagang. Komoditi yang diperdagangkan berupa kebutuhan sehari-hari masyarakat sekitar Pasar Daerah Peterongan. Pengelola pasar membagi bagian pasar menjadi 13 blok, yaitu blok A hingga blok M dengan bermacam-macam ukuran bangunan.⁷⁸

Sedangkan tentang pedagang beras dan gula, pada pasar Peterongan Jombang, peneliti tidak menemukan adanya pedagang yang hanya menjual komoditi beras ataupun gula. Mereka menjual beberapa sembako lain dan juga kebutuhan sehari-hari seperti shampo, sabun dan lain-lain. Menurut pengakuan sebagian besar pedagang hal ini dikarenakan keuntungan yang diperoleh dari beras dan gula sangatlah minim.⁷⁹

3. Tentang Pengunjung di Pasar Peterongan Jombang

Rata-rata pengunjung di Pasar Peterongan Jombang setiap harinya adalah 750 pengunjung, meliputi pengunjung dengan berjalan kaki dan berkendara motor. Berdasarkan wawancara peneliti kepada penjaga parkir di Pasar Peterongan Jombang, rata-rata pengunjung berdasarkan kendaraan beroda dua, ada sekitar 200 motor, meliputi 100 parkir depan dan 100 parkir belakang terhitung dari setelah subuh hingga pukul 12.30 WIB, sedangkan yang peneliti ketahui pengunjung di Pasar Peterongan Jombang sudah ada sejak pukul 03.00 dini hari hingga malam hari.⁸⁰

⁷⁸ Wawancara peneliti dengan Ibu Indah, (20 Januari 2020)

⁷⁹ Observasi peneliti, (Mei 2020)

⁸⁰ Wawancara peneliti dengan Bapak Iwan, (20 Januari 2020).

4. Tentang Sarana dan Prasarana Pasar Peterongan Jombang

Ketika mengunjungi Pasar Peterongan Jombang melalui pintu depan, tepatnya pintu yang dekat dengan jalan Raya utama dari arah Surabaya hingga Jawa Tengah, maka terdapat kantor pengelola pasar. Hanya saja sekilas tidak terlihat keberadaan kantor, karena kantor pengelola Pasar Peterongan ada dilantai dua dengan nuansa sedikit tertutup. Jika tidak pernah mengunjungi Pasar Peterongan Jombang biasanya tidak memahami keberadaan kantor pengelola. Tidak terdapat fasilitas pembiayaan disana, karena mulai dari pajak retribusi pasar maupun sewa kios ditangani langsung oleh administrasi pada kantor pengelola. Tidak terdapat pos kesehatan disana, karena sekitar 500 meter dari Pasar Peterongan Jombang sudah dapat dijumpai Puskesmas Peterongan. Tidak terdapat pula tempat Ibadah disana, karena pada seberang jalan raya lurus dengan pasar terdapat Masjid Peterongan. Di samping pasar terdapat tempat penampungan sampah sementara yang beberapa hari sekali diangkut oleh dinas kebersihan Kabupaten Jombang, tetapi tidak terdapat tempat pengolahan sampah. Sedangkan tempat parkir ada di depan maupun belakang pasar dengan luas 90 m². Toilet dan sarana air bersih berfungsi dengan baik di pasar Peterongan Jombang, sedangkan instalasi listrik bersumber dari PLN juga berfungsi dengan baik.⁸¹ Berikut detail sarana dan prasarana pasar Peterongan Jombang berdasarkan survei:

⁸¹ Observasi peneliti, (Januari 2020)

Tabel 4.2**Sarana dan Prasarana Pasar Peterongan Jombang**

Kantor Pengelola	Ada, luas 70 m ²
Kantor fasilitas pembiayaan	Tidak ada
Ruang Serba Guna	Tidak ada
Toilet/ WC	Ada dan berfungsi
Tempat Ibadah	Tidak ada
Pos Ukur Ulang	Tidak ada
Pos Kesehatan	Tidak ada
Pos keamanan	Tidak ada
Tempat Penampungan Sampah Sementara	Ada
Tempat Pengolahan Sampah	Tidak ada
Drainase	Tidak ada
Tempat Parkir	Ada, luas 90 m ²
Hidran dan/atau Alat pemadam Kebakaran	Ada
Sarana Air bersih kondisi saat ini	Ada Baik dan berfungsi
Instalasi Listrik	Ada (PLN)
Telekomunikasi	Tidak ada
Sistem Informasi Harga dan Stok	Tidak ada
Papan Pengumuman Informasi Harga harian	Ada
Akses jalan menuju Pasar	Dapat dilalui kendaraan roda-8 atau lebih
Sarana Transportasi Umum	Ada, kendaraan roda-4

Fasilitas CCTV	Tidak ada ⁸²
----------------	-------------------------

5. Struktur Organisasi Pasar Peterongan Jombang

Berikut tabel Struktur Organisasi Unit Pelaksanaan Tehnis Dinas Pasar Peterongan Kabupaten Jombang:

Tabel 4.3
Struktur Organisasi Unit Pelaksanaan Tehnis Dinas Pasar Peterongan
Kabupaten Jombang

Kepala	Puguh Cahyonoadi NIP : 19700713 199403 1 004
Pemungut	Hari Budi S,S.IP Indah Khaulah Eko Purnomo Edy Abdullah, SE
Bagian Administrasi	Indah Khaulah
Bendahara Penerima	Yusuf Hidayat NIP : 19811014 200901 1 004
Pembersih	Sunarko Sutrisno Subagio Sulaiman Tohari Tukiran Eka Karyawan Agus Mispandi Dimas Angga ⁸³

⁸² BPS Kabupaten Jombang, *Pasar Peterongan Jombang dalam angka 2019*, hlm. 3-4

B. Hasil Temuan

1. Penetapan harga jual oleh petani “padi dan tebu” di sekitar pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah

Meskipun petani padi dan tebu tersebar luas terutama di wilayah Jawa Timur dan Jawa Tengah, berdasarkan observasi peneliti, Kabupaten Jombang merupakan kota yang memaksimalkan sumber daya alam yang ada. Artinya, konsumsi nasi dan gula mulai dari petani hingga konsumen perputaran mata rantai distribusi ada ditangan masyarakat Jombang sendiri. Maka dibawah ini peneliti akan memaparkan hasil wawancara mengenai harga jual oleh petani padi dan tebu disekitar pasar Peterongan Jombang.⁸⁴

Berdasarkan wawancara peneliti terhadap para petani padi dan tebu disekitar pasar Peterongan Jombang, maka peneliti mengelompokkan petani padi dalam tiga kriteria yaitu: petani yang berusaha dilahan milik sendiri, petani yang menyewa lahan orang lain dan petani penggarap dengan sistem bagi hasil. Sedangkan pada petani tebu peneliti mengelompokkan menjadi dua bagian yaitu petani dengan sistem kontrak dengan pabrik gula dan petani swasta atau mandiri. Petani dengan sistem kontrak dengan pabrik gula meliputi dua yaitu petani yang menggarap sawah milik sendiri dan petani yang bekerja di perkebunan milik pabrik gula. Sedangkan petani tebu swasta atau mandiri artinya petani yang tidak terikat kontrak dengan pabrik gula, mereka menjual hasil panennya kepada pabrik gula yang mereka kehendaki. Kriteria petani mandiri atau swasta ini sama dengan

⁸³ Dokumentasi kantor Pasar Peterongan Jombang

⁸⁴ Observasi Peneliti, (Februari-Mei 2020)

petani padi yaitu petani yang berusaha dilahan milik sendiri, petani yang menyewa lahan orang lain dan petani penggarap dengan sistem bagi hasil.⁸⁵

Petani dengan sistem kontrak dengan pabrik gula yang menggarap sawah milik sendiri yaitu mereka yang menanam tebu dilahan milik pribadi dan terikat kontrak dengan pabrik gula bahwa pabrik gula jombang barulah yang akan memproses tebu hasil panen mereka untuk dijadikan gula, artinya para petani tersebut tidak akan menjual hasil panen kepada tengkulak atau pabrik gula lain. Sedangkan petani yang bekerja diperkebunan pabrik gula Jombang baru, mereka terhitung sebagai karyawan pabrik yang meliputi karyawan musiman, harian ataupun borongan. Upah mereka tergantung pada kebijakan pabrik, karena mereka bukan menggarap sawah milik sendiri, melainkan perkebunan milik pabrik.⁸⁶

Berdasarkan kriteria tersebut diatas maka peneliti menanyakan alasan para petani bekerja disawah milik sendiri, sewa ataupun bagi hasil. Dalam hal ini peneliti mencari narasumber yaitu petani yang pernah menanam padi dan juga pernah menanam tebu. Petani yang berusaha dilahan sendiri yaitu Bapak Yoso, 42 tahun, alamat Ploso Sumobito Jombang. Beliau menjelaskan bahwa itu adalah pekerjaan sampingan:

“sawahku ini sawah warisan mbak, cuman beberapa petak, gak sampek berhektar-hektar. Sampeyan tau sendiri keseharianku yo ambek dodolan merancang nang omah. Sawah iku warisan, mengko iso tak warisno nang anak putu, makane tak kelola dewe. Panen yo paling gak setahun dua kali. Kecuali berhektar-hektar ngunu gak sanggup ngeramut dewe aku. Hahaha” (sambil melempar tawa)⁸⁷

⁸⁵ Observasi Peneliti, (Februari 2020)

⁸⁶ Observasi Peneliti, (Februari 2020)

⁸⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

Petani berikutnya adalah Ibu Mira, 50 tahun, alamat Ploso Sumobito Jombang. Beliau menjelaskan bahwa ekonomi menjadi salah satu alasan untuk dia berusaha dilahan milik sendiri:

“sawahku mek beberapa petak mbak... panen cuman beberapa kali. Nek aku nyuruh orang lain buat garap bagianku cuman sedikit, mending tak garap sendiri. Nek pas gak panen aku iso kerjo liyane, toh kerjoku bukan PNS, dadi yo gak menyita waktu, hahaha”⁸⁸

Kriteria kedua yaitu petani yang menyewa lahan milik orang lain. Pada kriteria ini petani menyerahkan uang sewa lahan atau sawah diawal perjanjian dengan nominal berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Yaitu Bapak Wardi, 50 tahun, alamat Mancar Peterongan Jombang. Berikut pertimbangan beliau menyewa lahan orang lain:

“kalau sewa langsung diawal enak mbak, nanti nek pas panen wes gak mikir bagi hasil. Tinggal pinternya kita ngelola uang panen untuk kebutuhan. Mau panen pas bagus atau panen pas nurun, wes gak mikir bagi hasil. Ditambah male nek sewa diawal menurutku tawar-tawarane penak.”⁸⁹

Bapak Wardi memaparkan bahwa keuntungan menyewa lahan milik orang lain yaitu ketika panen tidak lagi bagi hasil dengan pemilik lahan atau keuntungan murni dikelola oleh petani penggarap lahan. Disamping itu negosiasi harga sewa diawal lebih mudah atau ringan bagi petani dibandingkan negosiasi ketika bagi hasil.

Kriteria ketiga yaitu petani penggarap dengan sistem bagi hasil. Pada kriteria ini petani tidak membayar sewa atas lahan orang lain yang digarap, akan tetapi

⁸⁸ Wawancara peneliti dengan Ibu Mira, (26 Februari 2020)

⁸⁹ Wawancara peneliti dengan Bapak Wardi, (27 Februari 2020)

petani mengelola lahan orang lain yang kemudian ketika panen ia membagi keuntungan dengan pemilik lahan. Yaitu Bapak Nono, 45 tahun, alamat Mancar Peterongan Jombang. Beliau memaparkan:

“aku iki wong cilik mbak, isoku mek macul, gak nduwe sawah yo durung iso nek nyewo sawah ombo. Yo wes ngene ae tak lakoni pokok iso digawe nafkahi anak bojo. Masio kadang nek wayahe panen sing nduwe sawah gak peduli panen lagi apik opo ora.”⁹⁰

Bapak Nono mengatakan bahwa beliau adalah petani kecil yang belum mampu menyewa sawah. Maka dengan sistem bagi hasil dengan pemilik sawah yang ia kerjakan, ia sudah cukup menafkahi keluarganya, meskipun terkadang pemilik sawah kurang peduli apakah hasil panen bagus atau tidak.

Sedangkan salah satu petani tebu yang terikat kontrak dengan pabrik gula, yaitu Bapak Tajuddin, 49 tahun, alamat Mancar, beliau mengutarakan alasannya menjalin kontrak dengan Pabrik Gula Jombang:

“tebu iku gak iso dijarno suwe sak marine dipanen mbak, dadine elek nek dijarno, kudu langsung digiling. Lha sing bagian giling yo pabrik, berarti kan kudu golek pabrik terdekat, supoyo tebu langsung diproses. Nek tebu umure wes setahun luwe, dadine rendemane mudun lan tebu iso garing”⁹¹

Bapak Tajuddin menjelaskan bahwa tanaman tebu tidak bisa dibiarkan lama setelah dipanen, harus segera diproses giling oleh pabrik, otomatis harus mencari pabrik terdekat untuk memproses tebu hingga menjadi gula. Beliau mengungkapkan jika tebu lebih dari 1 tahun, maka dengan sendirinya rendemennya juga turun dan tanaman bisa kering.

⁹⁰ Wawancara peneliti dengan Bapak Nono, (28 Februari 2020)

⁹¹ Wawancara peneliti dengan Bapak Tajuddin, (29 Februari 2020)

Kemudian pertanyaan dilanjutkan mengenai proses penanaman hingga penjualan kepada tengkulak, peneliti menanyakan berapa kali panen dalam setahun dan bagaimana proses awal penanaman padi, panen dan diteruskan kepada tengkulak. Dalam hal ini peneliti mengambil sumber data dari Bapak Yoso, karena beliau adalah petani mandiri yaitu petani yang berusaha dilahan milik sendiri dengan bantuan beberapa petani lain dengan sistem borongan, tidak terikat kontrak dengan pabrik atau tengkulak dan memiliki sawah lebih luas dibanding narasumber yang lain. Beliau memaparkan

“nek pari panene petang ulan pisan mbak, berarti setahun panen 2-3 kali. Sawahku luase kiro-kiro 350 boto iku butuh bibit sekitar 20 kg. Irigasi kadang yo teko kali dewe, kadang yo bayari tukang nek tepak panas”⁹²

Bapak Yoso menjelaskan bahwa memanen tanaman padi adalah empat bulan sekali atau 2-3 kali dalam setahun. Kemudian Pak Yoso menjelaskan bahwa luas sawah miliknya adalah 350 bata, hal itu setara dengan kurang lebih 4900 M² dan membutuhkan sekitar 25 kg bibit padi. Selanjutnya beliau menjelaskan rincian pendanaan penanaman padi hingga memanennya yang kemudian peneliti ringkas sebagai berikut

Benih	= 25 kg = 13 x 25 = 325.000
Tanam	= 250 x 3,5 = 875.000
Brujul	= 525 x 3,5 = 1.837.000
Macul	= 500.000
Ndaut	= 500.000
Buat pinihan	= 100.000
Pupuk urea	= 5 sak = 475.000
Ph	= 2 sak = 240.000
Za	= 2 sak = 150.000
Sp	= 1 sak = 110.000
Organik	= 7 sak = 161.000

⁹² Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

Panen babat 600 x 3,5	= 2.100.000
Blower 60 x 3,5	= 210.000
Mobil angkut pari ke rumah	= 200.000
Total	= 7.783.000 ⁹³

Pembiayaan tersebut diatas untuk hasil panen padi yang terjual dalam kondisi berdiri, artinya setelah panen padi dikumpulkan jadi satu dan diikat dengan jerami dalam bentuk berdiri kemudian langsung ada tengkulak yang membeli. Berbeda lagi ketika padi dijual dalam bentuk gabah basah ataupun kering, untuk penjualan gabah basah pada lahan 4900 M² petani memerlukan tambahan biaya panen Rp 1.400.000 dan biaya perontok Rp 175.000. untuk penjualan gabah kering, jika petani mempekerjakan orang lain untuk proses penjemuran gabah maka upah per orang sekitar Rp 80.000 yang biasanya membutuhkan waktu sekitar 2-3 hari. Hasil penjualan gabah basah atau kering pun lebih tinggi dibanding padi berdiri. Untuk lahan 4900 M² jika panen bagus biasanya petani dapat menjual hingga 3,5 ton setiap panen dengan rincian nominal yang didapatkan berkisar Rp 11.000.000 untuk penjualan padi berdiri, Rp 12.600.000 untuk gabah basah, dan Rp 16.100.000 untuk gabah kering. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa jika panen bagus keuntungan kotor Bapak Yoso setiap kali panen adalah sebesar Rp 3.217.000 untuk padi berdiri, Rp 3.242.000 untuk gabah basah dan Rp 6.402.000 untuk gabah kering.⁹⁴

Sedangkan untuk penanaman tebu bapak Yoso memaparkan tentang biaya awal menanam hingga memanen yang diringkas oleh peneliti sebagai berikut, biaya tenaga kerja untuk pengelolaan tebu menggunakan sistem Borongan yang

⁹³ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

⁹⁴ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

meliputi : Biaya Persiapan lahan (Bajak dan Klayar) Rp. 1.500.000, Biaya Tenaga Kerja tander Rp. 1.000.000, Biaya Tenaga Kerja Gulut Rp. 1.500.000, Biaya Tenaga Kerja Pemupukan Rp. 1.000.000, Biaya Tenaga Kerja Klembret (2 kali dalam 1 kali panen) Rp. 2.200.000, Biaya Tenaga Kerja Kepras Rp. 1.000.000. Selain biaya tenaga kerja Pak Yoso juga mengeluarkan biaya untuk pembelian bibit lahan 4900 M² memerlukan bibit sebanyak 4 ton dengan harga per 1 ton Rp. 750.000 jadi biaya bibit untuk lahan 4900 M² adalah Rp. 3.000.000, Biaya pembelian pupuk untuk lahan 4900 M² adalah Rp. 2.000.000 (Pupuk za dan Phonska). Pada saat panen mengeluarkan biaya untuk Biaya Tebang Rp. 70.000/ton dan biaya angkut Rp. 80.000/ton. Hasil panen tebu rata-rata sebanyak 45 ton per 4900 M² dalam satu tahun dengan harga tebu rata-rata Rp. 59.000-61.000/kwintal. berdasarkan rincian yang telah disebutkan diatas maka Keuntungan kotor petani dengan lahan 4900 M² dalam satu tahun sebesar Rp. 6.600.000-7.500.000, satu bulan sebesar Rp. 550.000-625.000. Kemudian Pak Yoso menjelaskan bahwa rincian tersebut jika transaksi dilakukan dengan Pabrik Gula Jombang sebagai pabrik gula milik pemerintah, berbeda lagi jika hasil panen dijual kepada pabrik gula swasta ataupun kepada pengusaha tebu, biasanya pabrik gula swasta atau pengusaha tebu bisa menawarkan harga lebih tinggi dibanding Pabrik Gula Jombang selaku PTPN.⁹⁵

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada siapa petani padi menjual hasil gabah mereka, karena diketahui pemerintah lewat badan BULOG juga menetapkan HPP tersendiri untuk harga gabah maupun beras. Berdasarkan hasil

⁹⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

wawancara rata-rata petani padi di Jombang menjual hasil panen mereka ke tengkulak terdekat, jarang sekali bahkan hampir tidak ditemukan petani yang menjual hasil panen padi mereka kepada bulog. Peneliti juga menanyakan kepada siapa hasil panen tebu mereka jual, Bapak Yoso menjelaskan

“nek ngedol pari yo nang tengkulak-tengkulak kene ae mbk, mergo tengkulak-tengkulak iku gelem marani petanine, ndelok langsung hasile panenku, dadi aku gak gupuh keliling nawarno pariku. Terus beberapa tengkulak malah gelem dijak kerjasama nuku pari ketiko panen kurang apik, masio harga rodok anjlok, sing penting pariku ngasilno duit. Bulog yo ndak mau kerjasama ngunu mbak. Nek tebu seringe yo kirim nang pabrik gula Jombang mbak sing cidek, asline pabrik swasta yo lumayan dukur nukune, tapi ndek kene rodok adoh gone”⁹⁶

Bapak Yoso menjelaskan dia memilih menjual hasil panen padinya kepada tengkulak-tengkulak terdekat, karena tengkulak-tengkulak tersebut mau untuk datang kepada petani untuk melihat hasil panen langsung dan menawarnya. Bahkan beberapa tengkulak mau bekerjasama dengan petani untuk membeli hasil panen petani ketika menurun, walaupun dengan harga yang relatif rendah. Karena menurut petani tersebut bulog tidak bisa bekerjasama dengan mereka ketika hasil panen menurun. Sedangkan untuk panen tebu Pak Yoso lebih sering menjualnya kepada pabrik gula Jombang dengan alasan pabrik terdekat, beliau mengatakan sebenarnya pabrik gula swasta bisa memberi harga lebih tinggi dibanding pabrik gula Jombang tetapi kebetulan pabrik swasta jauh dari lahan beliau jadi beliau memilih mengirim ke pabrik terdekat yaitu pabrik gula Jombang. Bapak Wardi menjelaskan:

“bulog iku akeh ketentuane mbak, biasae njalok pari sing bener-bener apik, onok standart e ngunu lha mereka. Bulog nduwe harga standart jarene gawe

⁹⁶ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

ngelindungi masyarakat terutama petani, tapi kenyataane akeh ketentuane yo ribet gawe petani cilik koyo aku ngene. Mungkin sing wani kerjasama ambek bulog ya wong-wong sing sawahe ombo lan nduwe penghasilan gak teko siji sumber tok. Nek tebu yo ndelok rego sing dukur mbak hahaha, biasae nang pok pokan iso duwur regane tapi gak entok tetes biasae, nek pabrik awake dewe dikei tetes, tapi yo kudu perhitungan biaya angkut tebune pisan, yo kudu itung-itungan lha ndi sing lebih untung, enake nek gak kontrak ambek pabrik ngene mbak iso ngedol nandi ae, tapi yo kirim dewe tebune”⁹⁷

Bapak Wardi menjelaskan bahwa ia memilih menjual hasil panennya kepada tengkulak karena jika kepada bulog lebih banyak ketentuan terhadap padi yang dihasilkan. Menurut beliau petani yang biasanya bekerjasama dengan bulog yaitu petani yang memiliki lahan luas dan penghasilan lain selain bertani. Untuk tebu Pak Wardi menjelaskan bahwa beliau menjual tebunya kepada pihak yang lebih menguntungkan saat itu, biasanya pengusaha tebu menawarkan harga lebih tinggi dibanding pabrik gula, tetapi petani tidak mendapat tetes, sedangkan jika dipabrik gula petani mendapat bagian tetes. Maka petani yang tidak terikat kontrak dengan pabrik gula seperti Pak Wardi harus pandai mencari keuntungan dari hasil penjualan tebunya dengan tetap memperhitungkan biaya terbang angkut.

Sedangkan Bapak Nono memaparkan

“aku ngedol yo nang tengkulak mbak, mergo opo, nek bulog mesti njalok rego murah teko petani ben iso ngedol murah pisan nang konsumen, disamping iku bulog nduwe ukuran dewe gawe nentokno pari sing apik nah iku wes akeh ceritane angel lolose parine petani lan tengkulak. Nek nang tengkulak penak nyang-nyangane mbak, tur gak akeh ukurane, pokok didelok moto parine apik, gak pecah-pecah, gak akeh ampase iku wes wani nuku diatas harga terendah. Nek tebu gak mesti mbak, tau tak kirim nang pabrik gulo swasta tapi rodok adoh, tau tak dol nang pok pokan, tapi seringe yo nang pabrik gulo Jombang, bener dituku murah nek pabrik gulo

⁹⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Wardi, (27 Februari 2020)

Jombang, tapi nkok yo dikei gulo dadi ambek tetes tur kadang yo nawarno bibit murah pisan. Lagian sing cedek yo baprik gulo Jombang mbak”⁹⁸

Bapak Nono menjelaskan bahwa beliau menjual hasil panennya kepada tengkulak karena kalau Bulog selalu menawar harga terendah kepada petani agar bisa menjual dengan harga rendah pula kepada konsumen. Disamping itu Bulog juga memiliki ukuran tersendiri untuk padi yang bagus dan sudah banyak padi dari para petani dan tengkulak yang sulit lolos berdasarkan kriteria Bulog. Sedangkan petani kepada tengkulak lebih mudah proses tawar-menawarnya dan kriteria hasil panen yang bagus cukup dengan penglihatan semata. Untuk panen tebu Pak Nono menjelaskan beliau pernah menjual hasil panennya kepada pabrik gula swasta dan kepada pengusaha tebu, tetapi lebih sering kepada pabrik gula Jombang, dengan alasan pabrik gula Jombang lebih dekat dan cepat diproses, walaupun pabrik gula Jombang membeli hasil panennya dengan harga lebih murah tetapi nanti setelah proses penggilingan petani juga mendapat bagian gula dan tetes. Sedangkan Bapak Tajuddin menjelaskan

“nek aku panen yo langsung digowo pabrik gula mbak, kan aku wes kontrak. Nah nek kontrak jareku luwih enak mbak, soale nkok yo entok gulo, tetes terus biasae ditawari bibit tebu sing regane murah. Terus iso milih kontrake sing piye onok sing tebang angkut teko petani dewe onok sing tebang angkut teko pabrik, tapi yo tetep onok perhitungan biyae, tapi kan enak petani iso milih sing luwih enteng bagi awake.”⁹⁹

Bapak Tajuddin menjelaskan bahwa beliau setelah panen langsung diangkut oleh pihak pabrik gula karena beliau sudah kontrak dengan pabrik gula Jombang. Beliau memaparkan manfaat bekerjasama dengan pabrik gula Jombang adalah setelah proses penggilingan beliau mendapat bagian gula yang sudah jadi dan

⁹⁸ Wawancara peneliti dengan Bapak Nono, (28 Februari 2020)

⁹⁹ Wawancara peneliti dengan Bapak Tajuddin, (29 Februari 2020)

tetes, dan biasanya beliau mendapat tawaran bibit tebu yang unggul dengan harga murah, disamping itu petani bisa memilih jenis kontraknya dengan pabrik gula, ada yang tebang angkut dilakukan petani sendiri, ada juga yang tebang angkut dari pihak pabrik tentunya semuanya dengan perhitungan biaya yang dikeluarkan dari masing-masing pihak. Tetapi dengan begitu petani bisa memilih jenis kontrak manakah yang sekiranya tidak memberatkannya.

Kemudian peneliti bertanya tentang harga jual yang ditetapkan oleh petani, padi kepada tengkulak beras dan tebu kepada Pabrik Gula. Bapak Yoso mengemukakan

“nek rego gabah yo ndelok pasaran mbak. Gak iso kene gawe rego sak penake dewe misal pingin untung akeh terus regane diundakno melebihi pasaran, mergo tengkulak sing nebas yo ngerti rego pasaran waktu iku”¹⁰⁰

Bapak Yoso menjelaskan bahwa harga jual oleh petani padi kepada tengkulak adalah melihat harga pasaran saat itu atau harga padi yang beredar saat itu, karena para tengkulak yang membeli padi kepada petanipun juga mengetahui harga pasaran padi dikalangan petani saat itu, sehingga petani tidak bisa seenaknya membuat keuntungan besar yang ia inginkan.

“nek tebu yo podo wae mbak, enek harga pokok produksi ndek tingkat petani, artine yo iso ngapek keuntungan tapi yo gak iso sak penake dewe, soale rego gulo malah wes dipatok pemerintah to pas nyampek nang konsumen, makane onok asosiasi petani tebu sing mewedahi pikirane petani tebu, salah sijine ngelindungi petani ben gak rugi teko hasil panen”¹⁰¹

Bapak Yoso menjelaskan untuk panen tebu ada harga pokok produksi ditingkat petani yang diatur pemerintah, artinya para petani bisa mengambil

¹⁰⁰ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

¹⁰¹ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

keuntungan dari hasil panen tetapi tidak bisa seenaknya dalam besaran keuntungan, karena pada akhirnya ada patokan harga gula ketika telah sampai kepada konsumen, jadi petani tebu dan Pabrik Gula harus mempertimbangkan harga tebu setelah panen hingga proses penggilingan di Pabrik Gula, maka dari itu ada asosiasi petani tebu guna melindungi dan mewadahi para petani tebu agar mereka tidak sampai mengalami kerugian dengan adanya patokan harga gula.

Bapak Wardi menjelaskan

“regu gabah yo standart pasaran pas panen iku mbak, gak iso nek ngundakno sakpenake dewe, malah angel digoleki tengkulak nek pasang rego sak penake dewe, iso ae didol langsung nang bulog, tapi bulog nduwe patokan teko pemerintah, malah dituku luwe murah teko tengkulak isoan.”¹⁰²

Bapak Wardi menjelaskan bahwa harga gabah adalah berdasarkan harga pasaran saat itu, tidak bisa menaikkan harga seenaknya saja, hal itu membuat para tengkulak tidak berani membeli hasil panen mereka jika harga gabah sudah mahal ditingkat petani.

“nek tebu iso lumayan untunge nek iso ngedol larang, biasae pok pokan utowo pabrik swasta iso nuku luwih duwur timbang pabrik gulo Jombang, tapi nkok gak entok gulo sing wes dadi lan tetes, nek teko pabrik gulo Jombang untunge titik mbak, opomane sisteme bagi hasil, bagi hasil iku duite gak langsung cair, minimal ngenteni sak ulan, sedangkan petani butuh duit gawe tandur mane. Nek tak itung-itung nek ngedol nang pabrik gulo Jombang kene sak ulane untunge mek sekitar 500 ewu, cuman biasae entok duite kan langsung berapa juta ngunu pas mari giling tok iku, dadi petani kudu iso ngumetno duit gawe setahun”¹⁰³

Untuk tanaman tebu Bapak Wardi menjelaskan bahwa tanaman tebu bisa memberi untung yang lumayan jika bisa menjual dengan harga tinggi, biasanya

¹⁰² Wawancara peneliti dengan Bapak Wardi, (27 Februari 2020)

¹⁰³ Wawancara peneliti dengan Bapak Wardi, (27 Februari 2020)

pengusaha tebu menawarkan harga lebih tinggi daripada pabrik gula, tetapi pada pengusaha tebu mereka hanya diberi uang tunai, berbeda dengan pabrik gula yang juga memberi hasil giling berupa gula siap konsumsi dan tetes. Pada pabrik gula petani hanya untung sedikit dengan sistem bagi hasil maka uang harus menunggu minimal satu bulan untuk bisa kembali ketangan petani. Pak Wardi mengatakan mendapat untung hanya sekitar Rp 500.000 perbulan jika menjual tebu kepada pabrik gula Jombang, hanya saja uang yang diberikan langsung tunai setelah penggilingan untuk satu tahun, maka dari itu petani harus pandai mengelola keuangan untuk tanaman tebu.

Sedangkan Bapak Nono memaparkan

“regone gabah macem-macem mbak, onok petani sing ngedol gabah ngadek, onok gabah kering, ambek gabah teles. Nah iku nkok tergantung yang yangane petani karo tengkulak sing nebas, tapi ikupun yo ndelok rego pasaran, malah suwe payune nek ngundakno sak penake dewe”¹⁰⁴

Bapak Nono menjelaskan bahwa harga gabah bermacam-macam, ada petani yang menjual gabah dalam kondisi berdiri artinya setelah panen gabah diikat berdiri dan langsung dibeli tengkulak, ada yang dalam bentuk gabah kering dan ada yang berupa gabah basah, itu semua tergantung tawar-menawar antara petani dan tengkulak, tapi tetap memperhitungkan harga pasaran gabah yang beredar.

“nek tebu yo ndelok ngedole nandi mbak, nek nang pok pokan lumayan duwur regane tinimbang pabrik, tur yo prosese luwih cepet ndek pok pokan mbak, tapi masalahe aku yo tau kredit nang pabrik, lha nek aku trus gak kirim tebu nang pabrik sak wayah-wayah butuh duit trus gak diutang piye hahaha. Lagian biasae petani yo borongan kok mbak nek kirim nang pabrik, nek pas panen raya ngonoko, dadi sekalian nek kirim transport ditanggung

¹⁰⁴ Wawancara peneliti dengan Bapak Nono, (28 Februari 2020)

wong akeh kan lumayan rodok ngirit. Nek regone pabrik gak iso nuku larang mbak mentok yo rego 60 ikupun nek panen paling apik.”¹⁰⁵

Untuk tanaman tebu Pak Nono menjelaskan harga jual tebu tergantung kepada siapa petani menjualnya, biasanya pada pengusaha tebu petani bisa mendapat untung lebih besar daripada kepada pabrik gula, disamping itu pada pengusaha tebu prosesnya lebih cepat jadi kualitas tebu dan rendeman masih bagus. Tetapi Pak Nono pernah mendapat kredit atau pinjaman modal dari pabrik gula, sehingga Pak Nono khawatir jika tidak mengirim hasil panen ke pabrik gula Jombang beliau tidak mendapat kredit lagi jika beliau membutuhkan. Pak Nono juga menjelaskan biasanya para petani yang mengirim hasil panennya kepada pabrik gula Jombang mereka menggunakan sistem borongan untuk mengangkut tebu ke pabrik, dan hal itu bisa sedikit meringankan para petani untuk biaya angkut tebu. Kemudian beliau memaparkan bahwa harga yang diberikan pabrik hanya berkisar Rp 60.000 perkwintal untuk tebu yang paling baik.

Sedangkan Bapak Tajuddin memaparkan

“regone tebu yo sak munu-munu wae mbak, mergo onok rego patokan gulo teko pemerintah paling yo, dadi pabrik gulo Jombang ora wani ngundakno gulone, imbase pabrik meminimalisir biaya produksi ambek biaya tuku tebu ndek tingkat petani. Makane aku sekalian ae kontrak ambek pabrik gulo Jombang, nek kontrak nkok iso diwangi tebang angkut ambek pabrik gulo, iso entok pinjaman modal pisan nek butuh. Nek batine paling sak ulane 300-400 lha mentok.”¹⁰⁶

Bapak Tajuddin menjelaskan bahwa harga tebu ditingkat petani berkisar diangka yang sama-sama saja. Beliau menjelaskan mungkin karena ada patokan harga untuk gula siap konsumsi dari pemerintah menjadikan pabrik gula Jombang

¹⁰⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak Nono, (28 Februari 2020)

¹⁰⁶ Wawancara peneliti dengan Bapak Tajuddin, (29 Februari 2020)

tidak berani menaikkan harga gula lebih tinggi dan hal itu membuat pabrik gula meminimalisir biaya produksi dan biaya beli tebu pada tingkat petani. Maka dari itu Pak Tajuddin memilih menjalin kontrak dengan pabrik untuk mendapat keuntungan-keuntungan lain selain dari laba hasil penjualan tebu, seperti tebang angkut yang dibantu pihak pabrik dan juga sarana pinjaman modal dari pihak pabrik untuk petani yang membutuhkan. Pak Tajuddin juga menjelaskan keuntungan kotor dari penjualan tebu kepada pabrik hanya berkisar Rp 300.000-400.000 setiap bulannya.

Berdasarkan penjelasan dari beberapa petani padi tersebut diatas kemudian peneliti menanyakan tentang strategi petani dalam menentukan harga jual gabah kepada tengkulak dan harga jual tebu kepada pabrik gula sehingga petani tidak sampai mengalami kerugian. Bapak Yoso mengemukakan

“regane pari iku larang nek pas gak panen raya mbak, dan murah nek pas panen raya, lha seringe petani yo nandur bareng, terus panen yo bareng, iku jenenge panen raya, otomatis regane gabah murah, durung mane terkurangi penyusutan gabah nek diusung nang omah utowo nek panene kurang apik. Nek aku se tak siasati pas panen gk kabeh tak dol, tak garapno nang tengkulak kabeh, nek wes dadi beras aku njalok sebagian teko panenku gawe aku. Dadi pas rego beras mundak aku nduwe stok ndek omah. Nek pas nanem tebu butuh jenenge tebang angkut pas panen mbak, gawe diterno nang pabrik, nah iku biasae iso sistem borongan iso patungan ambek petani liyane, nah iku iso lumayan ngirit biaya daripada dewe-dewe, aku kari melok wong-wong ae kirim nandi, biasae wong-wong ero ndi pabrik sing nawarno rego luwih gede hahaha.”¹⁰⁷

Bapak Yoso menjelaskan bahwa untuk harga padi naik ketika tidak panen raya dan turun ketika panen raya, tetapi seringkali para petani tanam bersamaan dan panen bersamaan, otomatis ketika itu harga gabah turun, belum lagi adanya

¹⁰⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

penyusutan saat ditimbang ataupun saat diangkut dari sawah ke rumah dan belum lagi ketika hasil panen kurang bagus. Maka dari itu Pak Yoso ketika panen kemudian dijual kepada tengkulak, Pak Yoso meminta bagian beras yang sudah siap konsumsi yang kira-kira cukup untuk keluarga Pak Yoso hingga bulan-bulan ketika harga beras naik, sehingga Pak Yoso memiliki persediaan beras ketika harga beras naik. Untuk tanaman tebu Pak Yoso menjelaskan bahwa butuh tebang angkut ketika panen dan hal itu biasanya menggunakan sistem borongan yang dilakukan beberapa petani tebu ketika panen. Dengan sistem borongan itu Pak Yoso bisa sedikit lebih menghemat biaya daripada memperkerjakan orang sendiri, dari situ Pak Yoso juga mengikuti petani lain untuk penjualan tebunya, karena petani lain biasanya lebih tau pabrik manakah yang menawarkan harga lebih tinggi.

Bapak Wardi mengemukakan

“panen pari setahun ping 2 sampek ping 3, nah kondisi sing apik nek nandur pas musim udan panene pas musim panas soale nek aku iso ngirit biaya. Pengairan pas nandur teko banyu udan dan jemur gabah pas panas-panase tak tandur dewe, gak usah ngongkon uwong. Tapi cuaca saiki gak iso kewoco menungso kan mbak, dadi yo pinter pintere petanine ae ngatur hahaha. Nek aku se ndelok sikon ae, nek panen pas udan udanan yo tak dol pari ngadek, nek pas onok panas yo tak pepeh dewe sampek gabah garing. Nek tebu setahun pisan mbak, dan ikupun hasil penjualane gak langsung tak terimo, biasae ngenteni mari giling baru nerimo duit lan guloe, makane nek wes mari panen tebu biasae ganti tak tanduri pari.”¹⁰⁸

Bapak Wardi memaparkan tentang strateginya agar tidak rugi pada tanaman padi yaitu untuk pengairan beliau memanfaatkan air hujan ketika musim hujan dan ketika panen dimusim kemarau beliau menjemur sendiri gabahnya hingga kering kemudian beliau jual kepada tengkulak. Namun karena cuaca sekarang

¹⁰⁸ Wawancara peneliti dengan Bapak Wardi, (27 Februari 2020)

kurang menentu maka Pak Wardi harus melihat situasi dan kondisi terlebih dahulu, jika panen bertepatan dengan curah hujan tinggi maka beliau menjual gabah dalam kondisi berdiri disawah, namun jika panen bertepatan dengan cuaca kemarau maka Pak Wardi menjemur dahulu gabahnya. Untuk tanaman tebu Pak Wardi menjelaskan bahwa dari hasil tebu yang dijual setelah tebang angkut beliau tidak langsung menerima uang dan gula melainkan menunggu hingga pabrik selesai proses penggilingan, maka dari itu setelah tebu tebang angkut biasanya Pak Wardi menyiapkan lahannya untuk ditanami padi.

Bapak Nono mengemukakan

“aku kan garap sawah sistem bagi hasil mbak, dadi nek aku opo sing iso tak kerjakno dewe ya tak kerjakno, misal pengairan gawe banyu udan utowo mepeh gabah, lha ngunuku kan aku bondo tenogo, yo nkok itungan akhir tetep tak kurangi upah gawe tenogoku. Selain iku sawah gk tak tanduri pari terus, misal nek musim panas dowo yo tak tanduri polowijo, tak tanduri tebu pisan nek pas entok bibit apik, dadi aku gak bergantung ngenteni hasil beras tok.”¹⁰⁹

Bapak Nono menjelaskan karena beliau menggarap sawah dengan sistem bagi hasil maka beliau sebisa mungkin meminimalisir pengeluaran yaitu beliau mengerjakan apa yang bisa beliau kerjakan sendiri seperti mengairi sawah dan menjemur gabah, disamping itu beliau tidak hanya menanam padi terus-menerus, beliau juga menanam palawija dan tebu, sehingga beliau tidak hanya bergantung dari hasil penjualan gabah.

Kemudian peneliti bertanya tentang hambatan yang dialami para petani padi dan tebu, dan masing-masing dari mereka memberikan penjelasan yang hampir

¹⁰⁹ Wawancara peneliti dengan Bapak Nono, (28 Februari 2020)

sama yang kemudian peneliti mengambil kesimpulan bahwa hambatan yang dialami oleh para petani padi adalah faktor cuaca dan serangan hama.¹¹⁰

2. Penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di sekitar pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah

Berdasarkan wawancara peneliti kepada para petani padi disekitar Pasar Peterongan Jombang belum ditemukan petani yang menjual hasil panen gabah mereka kepada BULOG dengan berbagai alasan, melainkan mereka menjual langsung kepada tengkulak setempat. Selanjutnya peneliti mendapat informasi bahwa ada tiga penggilingan gabah yang cukup dikenal disekitar Pasar Peterongan Jombang, berdasar informasi pula ketiga penggilingan gabah tersebut telah memperkerjakan beberapa orang untuk memproses gabah basah maupun kering hingga menjadi beras yang kemudian siap dikirim kepada pedagang di Pasar Peterongan Jombang.¹¹¹

Ketiga penggilingan gabah tersebut diatas yaitu Bapak Subhan, 40 tahun, alamat Bongkot Peterongan; Bapak Widodo, 47 tahun, alamat Mancar Peterongan; Bapak Imam, 40 tahun, alamat Ploso Sumobito. Kemudian peneliti menanyakan bagaimana proses awal tawar menawar hingga menemukan harga kesepakatan antara petani dan tengkulak, Bapak Subhan menjelaskan

“nek rego yo melok rego pasaran mbak, dadi petani lan tengkulak sing nebas jelas ero rego pasaran gabah saat iku, ndak iso terus tengkulak nuku gabah karepe dewe, dituku murah banded misale. Baru nkok nek tengkulak nebas gabahe teles iso dipipih apik trus dikemas dadi beras bermerek misale ndek kunu tengkulak iso nglebokno kalkulasi biaya transport dan lain-lain.

¹¹⁰ Observasi peneliti, (Februari 2020)

¹¹¹ Observasi peneliti, (Februari 2020)

Tapi ikupun ndak iso nek harga terlalu larang, soale tengkulak saiki yo gk teko jombang tok e mbak, teko kuto liane yo melbu pasar nawarno barange”¹¹²

Bapak Subhan menjelaskan bahwa harga gabah ditingkat petani juga mengikuti harga pasaran dan setiap petani maupun tengkulak jelas memahami harga pasaran saat itu, tidak bisa tengkulak membeli harga murah dengan seenaknya saja ditingkat petani. Jika tengkulak membeli gabah basah, barulah disitu tengkulak bisa memproses gabah dengan baik hingga menjadi beras siap konsumsi atau mungkin juga mengemas beras dengan merek yang kemudian tengkulak bisa membuat harga sedikit lebih tinggi dengan memasukkan kalkulasi biaya produksi. Tetapi itupun harganya tidak bisa melebihi harga yang sudah ditentukan pemerintah, karena persaingan dipasar juga tinggi.

Bapak Widodo menjelaskan

“aku marani nang petanine biasae mbak, iso nang sawahe langsung misal mereka ngedol kondisi pari ngadek, utowo langsung nang omahe misal bentuke wes gabah kering, tapi biasae nek sing aku marani nang omahe biasae petanine wes sering ngedol panene nang aku, nyang nyangane pun biasae luwih kekeluargaan, artine yo podo untunge sewajare, yo gk merugikan salah siji pihak. Nek rego nek gabah kering mereka wes onok pasarane gabah sing apik sampek piro, sing biasa yo kari ngedono piro”¹¹³

Bapak Widodo menjelaskan biasanya beliau yang mendatangi para petani padi entah di sawah untuk padi yang baru panen dan ke rumah untuk gabah kering. Biasanya yang didatangi rumahnya oleh Pak Widodo adalah petani yang sudah berlangganan menjual hasil panennya kepada Pak Widodo, dan yang seperti itu lebih mudah tawar-menawarnya, mereka juga mengutamakan prinsip

¹¹² Wawancara peneliti dengan Bapak Subhan, (20 Maret 2020)

¹¹³ Wawancara peneliti dengan Bapak Widodo, (21 Maret 2020)

kekeluargaan, artinya sama-sama untung walaupun tidak seberapa. Untuk harga gabah juga sudah ada pasarannya ditingkat petani dari yang bagus sampai yang biasa.

Bapak Imam menjelaskan

“regone gabah bedo-bedo mbak tergantung nebase dalam bentuk opo, opo pari ngadek sik nang sawah ngonoko, opo gabah teles opo garing, nek gabah garing biasae wes jelas pasarane piro sing apik. Nek aku se luwih seneng nebas gabah wis garing, masio regane luwih larang daripada pari ngadek utowo gabah teles, tapi wes jelas ketok apik gak e parine, kan onok kriteriane mbak gabah sing apik, salah sijine teko kadar aire lan pecah gak e gabahe”¹¹⁴

Bapak Imam menjelaskan harga gabah tergantung jenisnya ada yang petani menjual dalam kondisi pari berdiri setelah panen disawah, ada yang kondisi gabah masih basah da nada yang kondisi gabah kering, dan semua itu ada pasaran harga ditingkat petani. Pak Imam mengaku beliau lebih suka membeli gabah dalam kondisi kering meskipun harga lebih mahal dibanding gabah basah tetapi gabah kering sudah terlihat bagus atau tidaknya untuk dijadikan beras siap konsumsi.

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana para tengkulak tersebut diatas menetapkan harga jual kepada mata rantai berikutnya sebelum beras sampai kepada konsumen, beserta keterangan dan alasan mereka menetapkan harga jual tersebut. Bapak Subhan memaparkan

“nek aku ngedole langsung nang pedagang ndek pasar mbak, mergo beras tak dol langsung karungan, maksudte gak atek tak wei merek, biasae tengkulak sek atek perantara akeh nang pengepul trus nang pedagang besar sek iku nek berase didadekne kemasan bermerek, utowo tengkulak sing onok ndek kota, soale nek wong kota biasae senengan sing bermerek. Nek wong sekitar kene sak ngertiku malah luwih seneng beras lokal daripada merek utowo impor. Nek rego yo tergantung jenis berase onok sing apik lan biasa, tapi tetep onok

¹¹⁴ Wawancara peneliti dengan Bapak Imam, (24 Maret 2020)

rego pasaran, soale pedagang yo bersaing nemen ndek pasar, nek mereka kelarangan ngedol beras yo kalah saing”.¹¹⁵

Bapak Subhan mengatakan bahwa beliau menjual beras yang siap konsumsi langsung kepada pedagang dipasar termasuk di pasar Peterongan Jombang, dan beras yang dijual Pak Subhan adalah beras non merek, dengan kemasan langsung karung karena mayoritas masyarakat di daerah Peterongan lebih meminati beras non kemasan merek, salah satu alasannya karena bisa dilihat langsung dengan pengamatan mata. Kemudian Pak Subhan menjelaskan biasanya masyarakat kota yang lebih meminati kemasan beras bermerek. Kemudian Pak Subhan juga menjelaskan bahwa harga jual beras yang beliau tetapkan bermacam-macam tergantung jenis beras karena jenis beras sangat banyak, dan itu semua juga mengikuti harga pasaran yang beredar saat itu, beliau mengatakan jika menjual beras melebihi harga pasaran kasihan pedagang dipasar karena mereka lebih bersaing ketat dengan para pedagang lain. Bapak Widodo menjelaskan

“rego sing tak dol nang pedagang yo bedo-bedo mbak, tergantung jenis berase, premium sampek medium onok patokane teko nduwur. Dodolan beras iku kudu telaten mbak, untung titik tapi rutin, soale kebutuhan pokok, dadi kalkulasi untunge dalam skala besar, semakin iso ngedol akeh maceme lan akeh timbangane yo akeh pisan batine.”¹¹⁶

Bapak Widodo menjelaskan bahwa harga jual yang beliau berikan kepada para pedagang berbeda-beda tergantung jenis berasnya, karena sudah ada patokan harga dari pemerintah untuk beras premium hingga medium, jadi tengkulak juga tidak serta merta mengambil keuntungan dengan kehendaknya. Pak Widodo juga menjelaskan bahwa menjual beras haruslah telaten, keuntungan sedikit tetapi rutin

¹¹⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak Subhan, (20 Maret 2020)

¹¹⁶ Wawancara peneliti dengan Bapak Widodo, (21 Maret 2020)

karena beras adalah kebutuhan pokok yang pasti terus dicari, jadi keuntungan yang didapat adalah berdasar pada skala yang besar, semakin dapat menjual banyak macam dan banyak jumlah beras, maka semakin banyak juga keuntungannya. Bapak Imam menjelaskan

“regu beras yo ngikuti regu gabah mbak, mudun wayahe panen raya, mundak wayahe tanem, nek petani nyiasati piye carane iso ngirit biaya tanem dan iso panen apik, tengkulak yo kudu nyiasati piye carane ndadekno beras apik lan iso untung lumayan, minimal balik modal. Salah siji strategiku biasae nek aku tukune nang petani rupo gabah teles, tak proses sampek dadi beras sing apik, iku untungku iso Rp 2.000 per kg. tapi nek pas hasil berase biasa, minimal yo balik biaya modalku gawe beras iku”¹¹⁷

Bapak Imam menjelaskan bahwa harga beras mengikuti harga gabah ditingkat petani, turun ketika panen raya dan naik ketika musim tanam. Jika petani memperbaiki kualitas padinya dan meminimalisir biaya tanam, maka tengkulak juga harus memperbaiki kualitas penggilingan. Pak Imam biasanya lebih sering membeli gabah basah pada petani kemudian diproses dengan baik oleh beliau hingga menjadi beras siap konsumsi, jika kualitas beras bagus Pak Imam masih bisa mendapatkan keuntungan Rp 2000 per kg, tetapi jika beras kualitas rendah Pak Imam pernah tidak mendapat keuntungan, hanya kembali modal.

Melihat keterangan beberapa petani dan beberapa tengkulak yang menurut mereka tidak bisa mengambil keuntungan yang banyak dari penjualan beras, kemudian peneliti menanyakan bagaimana strategi para tengkulak agar mereka tidak rugi atau dapat mempertahankan usaha mereka. Bapak Subhan memaparkan

“asline masio beras regone dilarangno tetep ae bakal enek sing tuku mbak, mergo beras kebutuhan pokok wong Indonesia, artine kebutuhan wong karo

¹¹⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Imam, (24 Maret 2020)

beras iku stabil, mergo ikulha onok kebijakan pemerintah gawe patokan rego beras. Jenenge wong usaha kan golek barokah lan halale se mbak, dadi piye carane kene gak rugi tapi yo tetep dipercoyo masyarakat. Salah sijine nek aku misal onok pedagang sing kulak nang aku dalam jumlah besar tak kei harga lebih murah utowo tak kei potongan harga daripada sing tuku titik, kan onok pedagang sing kulak misal mek dua karung. Sing kedua yo kudu jelas wujud berase sing tak tawarno, tak duduhno nang pedagange ngene lho rupane berasku, iki tak dol sakmene gelem opo ora. Yo mergo jujur lan telaten iku mungkin usahaku iso dipercoyo ambi masyarakat.”¹¹⁸

Menurut Pak Subhan sebenarnya tidak mempengaruhi terhadap permintaan masyarakat ketika harga beras naik ataupun turun, karena beras adalah kebutuhan pokok masyarakat Indonesia, karena itulah kenapa pemerintah membuat patokan harga salah satunya untuk menjaga stabilitas harga kebutuhan pokok. Tetapi menurut Pak Subhan sangatlah penting konsep barokah dalam menjalankan suatu usaha, sehingga yang terpenting bagi beliau adalah tidak rugi dan tetap dipercaya masyarakat pada umumnya meskipun keuntungan tidak seberapa. Kemudian beliau memaparkan strategi beliau adalah memberi diskon pada para pedagang yang membeli dalam jumlah banyak, yang kedua beliau secara transparan menunjukkan beras yang beliau jual, misal menunjukkan pada pedagang beras seperti ini dengan harga segini dan lain lain sambil memegang langsung beras tersebut. Bapak Widodo menjelaskan

“nek aku ngene mbak, biasae petani sing wes biasa gabahe tak tuku utowo petani sing wes sering ngedol gabahe nang aku, apik elek biasae tetep tak terimo mbak, jenenge wong kan kadang panen apik, kadang yo panen elek ndelok cuaca se mbak. Nah beras sing apik biasae tak kemas dewe tak dol nang pedagang pasar, nah beras sing kurang apik tak dol nang bulog. Biasae bulog mesti nerimo beras masio kurang apik, soale tujuane bulog salah sijine memeratakan kebutuhan beras masyarakat, nah kenopo sing beras biasa tak dol nang bulog, mergo bulog biasae nuku beras dengan harga rendah.”¹¹⁹

¹¹⁸ Wawancara peneliti dengan Bapak Subhan, (20 Maret 2020)

¹¹⁹ Wawancara peneliti dengan Bapak Widodo, (21 Maret 2020)

Pak Widodo menjelaskan bahwa petani yang biasa atau sering menjual hasil panen padinya kepada beliau, baik ketika panen bagus atau ketika sedang kurang baik, Pak Widodo tetap menerimanya salah satunya agar kerjasama terjalin dengan baik. Lagipula tidak ada petani yang panen selalu bagus, pasti sesekali ada saat ketika panen kurang baik. Kemudian setelah Pak Widodo mengolahnya menjadi beras siap konsumsi Pak Widodo menjual beras yang bagus kepada pedagang dipasar dan menjual beras yang kurang baik kepada BULOG, karena bulog biasanya menerima beras dalam kondisi apapun. Bapak Imam menjelaskan

“nek aku yo siap kirim beras nandi ae mbak, biasae aku nang pasar, tak tekani pedagang-pedagang tak dodohno berasku, trus nek wes sepakat rego ambek pedagang terus pedagang butuhe pirang karung tak terno langsung nang tokoe. Aku yo gelem nyetoki took-toko ndek deso selain ndek pasar sing dodolan beras, misal njalok kemasn lima kiloan, sepuluh kiloan yo kadang tak layani nek pas gak ake pesenan.”¹²⁰

Sedangkan Pak Imam memaparkan strategi beliau dalam menjual berasnya yaitu beliau siap mendatangi para pedagang untuk memasarkan berasnya, Pak Imam langsung datang kepasar dan menunjukkan macam jenis berasnya kepada para pedagang. Pak Imam juga mau mengirim stok beras kepada toko-toko dilingkungan rumah masyarakat. Pak Imam juga sering melayani beberapa pedagang yang meminta beras kemasan 1 kiloan, 5 kiloan dan lain-lain.

Kemudian peneliti menanyakan apa saja kendala yang dialami para tengkulak sebagai rantai distribusi beras dari petani kepada pedagang. Dari ketiga tengkulak maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa beberapa kendala para tengkulak diantaranya penyusutan gabah ataupun beras ketika dalam perjalanan, dengan itu

¹²⁰ Wawancara peneliti dengan Bapak Imam, (24 Maret 2020)

para tengkulak harus dapat mengukur kira-kira berapa persen gabah ataupun beras mengalami penyusutan. Kedua yaitu apabila harga BBM naik ataupun alat transportasi yang mengalami kendala saat perjalanan, dengan itu maka para tengkulak harus bisa mengkalkulasikan dengan harga jual beras sehingga tidak sampai mengalami kerugian.¹²¹

Selanjutnya berdasarkan wawancara peneliti kepada petani tebu, mereka mengirim atau menjual hasil panen mereka langsung kepada pabrik gula yang ada di Jombang atau pengusaha tebu yang kemudian juga akan dikirim kepada Pabrik Gula. Dilansir dari halaman Kompasiana tentang sejarah berdirinya pabrik gula di Jombang bahwa pendirian PG ini didirikan oleh Belanda pada tahun 1884. PG ini mempunyai kapasitas menggiling tebu setiap hari sejumlah 4200 TCD (Ton Cane per Day). Konon untuk melanggengkan keberadaan PG Tjoekir yang baru didirikannya ini pihak Belanda melakukan berbagai cara yang memaksa masyarakat menjadi tergantung kepada mereka. Dari mengambil lahan pertanian milik rakyat untuk lokasi pabrik dan perkebunan tebu tanpa memberi ganti rugi, menjadikan mereka buruh pabrik, menghidupkan premanisme untuk menjadi penjaga keamanan/centeng dan mata-mata, lokalisasi, judi, perdukunan, tempat hiburan malam (tayub, wayang, prostitusi), sampai praktek *divide et impera* yang memecah belah sesama rakyat kecil yang terganggu karena pendirian pabrik. Premanisme ini melahirkan padepokan Kebo Ireng yang dipimpin oleh Joko Tulus

¹²¹ Observasi peneliti, (Maret 2020)

alias Kebo Kicak yang sangat ditakuti oleh masyarakat. Lokalisasi membuat banyak gadis-gadis pendatang untuk dipekerjakan di sana.¹²²

Masyarakat yang pada awalnya adalah petani yang memiliki lahan-lahan pertanian kemudian terpaksa menjadi buruh pabrik. Setiap malam buruh pabrik asyik di lokalisasi, hiburan malam dan perjudian. Uang mereka habis, mereka terpaksa berhutang dan secara tidak langsung mereka harus menjadi buruh pabrik lagi untuk mendapatkan uang dan bersenang-senang kembali. Akhlak dan moral masyarakat saat itu betul-betul dirusak. Praktek perdukunan juga berkembang pesat yang digunakan bila ada orang yang sakit, mengawali masa tanam tebu, dan mengusir makhluk halus yang mereka yakini ada di dalam pabrik.¹²³

Seiring berjalannya waktu pabrik gula Jombang yang terkenal dengan sebutan pabrik gula Jombang baru ini, pada tahun 1957 diambil alih oleh pemerintah Indonesia dan diurus oleh PPN (Perusahaan Perkebunan Negara) yang pusatnya di Jawa Timur dan unit gula di tiap Karisidenan. Maka dengan itu keberadaan pabrik gula Jombang baru bukan lagi memeras para petani sekitar tetapi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia pada umumnya dan masyarakat Jombang pada khususnya.

Maka dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada pihak administratur pabrik gula Jombang baru sebagai tempat pemrosesan tebu hingga layak konsumsi, beliau adalah Bapak Ahmad, 47 tahun, alamat Jombang. Pihak administratur pada pabrik gula Jombang baru membawahi empat Kepala Bagian

¹²² <http://Kompasiana.SejarahGelapBerdirinyaPabrikGulaTcoekir.com>, diakses pada 2 Mei 2020

¹²³ <http://Kompasiana.SejarahGelapBerdirinyaPabrikGulaTcoekir.com>, diakses pada 2 Mei 2020

yang meliputi : Kepala Bagian Tanaman, Instalasi, Pengolahan, dan Kepala Bagian AK&U (Administrasi Keuangan dan Umum).¹²⁴ Peneliti menanyakan bagaimana pabrik gula menentukan harga pokok produksi hingga harga jual gula yang sudah siap didistribusikan, Pak Ahmad menjelaskan

“kita disini adalah PTPN mbak, artinya pabrik gula dibawah naungan PT Perkebunan Nusantara, artinya pula kita punya laporan tersendiri terkait hasil produksi kita kepada Negara. Harga pokok produksi gula perkilogram setiap pabrik biasanya berbeda, meskipun perbedaan itu tidak banyak, biasanya pabrik gula swasta yang sudah cukup dikenal masyarakat bisa mengambil keuntungan sedikit lebih besar dengan kualitas produk mereka yang sudah dikenal, misalnya Gulaku, Rose Brand, dan lain-lain. Tetapi tugas kita lebih dari itu, yaitu menjaga kualitas produk dan harga yang tetap terjangkau dikalangan masyarakat pada umumnya, karena visi dan misi PTPN ini salah satunya adalah menjadi pabrik pergulaan yang berdaya saing nasional maupun internasional. Untuk saat ini harga yang ditentukan oleh pemerintah untuk gula pasir sebesar Rp 12.500 per Kg, dan harga itu untuk konsumen akhir. Maka darisitu sebisa mungkin harga pokok produksi yang kita tetapkan adalah Rp 10.943 per Kg. Dengan begitu kita bisa membuat harga jual sebesar 10% dari harga pokok produksi yaitu Rp 12.037,3 yang kemudian dibulatkan menjadi Rp 12.500. Jika dilihat dari harga jual yang kita tetapkan mbak mungkin belum cukup untuk pengeluaran pabrik mulai dari biaya produksi, upah pekerja, maupun biaya perawatan perkebunan. Maka kemudian kita sebagai PTPN harus bisa mengelola keuangan dengan baik, salah satunya dengan membatasi harga beli tebu ditingkat petani, mematok biaya produksi seperti yang saya jelaskan tadi dan mengelola perkebunan milik Pabrik dengan baik untuk memaksimalkan kapasitas penggilingan tebu. Disamping itu karena kita PTPN maka biasanya ada dana BOP dari pemerintah dengan ketentuan-ketentuan tertentu, misal tebu yang harus digiling memenuhi kapasitas kesanggupan pabrik dan lain-lain. Maka seperti yang saya jelaskan tadi tugas kita menjaga kualitas, produksi maupun harga gula yang stabil dikalangan masyarakat. Jikapun ada kenaikan harga, maka harus jelas juga faktornya misal karena biaya produksi meningkat dan lain-lain seperti menjelang hari raya ataupun saat pandemi seperti saat ini. Seperti masa pandemi saat ini, harapan pemerintah kita bisa tetap memberi stok gula kepada masyarakat dengan harga yang stabil dan tidak naik secara signifikan, tetapi dengan diterapkan pembatasan wilayah berskala besar, dan lain-lain yang membuat bahan-bahan produksi gula meningkat harganya, mau tidak

¹²⁴ Wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad, (2 April 2020)

mau kita juga harus menaikkan harga produk kita, yang jelas tujuannya agar perputaran operasional pabrik tetap stabil dan tidak mengalami defisit.”¹²⁵

Selanjutnya peneliti menanyakan apakah ada patokan harga dari pemerintah yang harus dijalankan

“ada mbak patokan harga dari pemerintah, dan hal itu kita diawasi penuh oleh holding, kembali lagi karena kita PTPN yang artinya milik Negara. Untuk saat ini pemerintah mengusahakan harga gula pada Rp 12.500 per kg untuk sampai kepada konsumen. Makanya kita membuat batasan biaya pokok produksi antara Rp 10.000 hingga Rp 11.000 dan meminimalisir harga beli tebu pada tingkat petani. Jadi kalau mbaknya langsung membeli gula pada kami harga selalu stabil berdasar anjuran pemerintah, yang membuat harga kemudian naik hingga Rp 15.000 sampai Rp 18.000 itu ketika banyak distributor setelah pabrik, kan kita tidak tahu mbak yang membeli langsung konsumen atau para pedagang.”¹²⁶

Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana system pemasaran produk gula pasir PTPN X sehingga tidak kalah saing dengan pabrik gula yang lain

“Untuk pemasaran kita lakukan semaksimal mungkin, mengingat banyak juga produk gula di Indonesia, seperti kita memberi stok dipasar-pasar dan took-toko di wilayah Jombang maupun sekitarnya. Pada kemasan produk juga kita cantumkan beberapa media online yang bisa dihubungi untuk pemesanan, seperti Whatapps dan lain-lain. Itu semua menjadi tugas tersendiri pada bagian pemasaran dipabrik ini.”¹²⁷

Kemudian peneliti menanyakan apa saja kendala yang dihadapi pabrik “untuk saat ini kendala yang dihadapi PTPN cukup signifikan mbak terutama menghadapi para petani tebu, kita bersaing dengan pabrik gula swasta dan juga pengusaha tebu dimasyarakat atau biasa disebut pok pohan, mereka berani membeli harga tebu ditingkat petani dengan lebih mahal dibanding kita. Sedangkan kita belum cukup biaya untuk itu, karena harga yang nantinya kita jual kepada masyarakat juga diawasi penuh oleh holding, jadi kita benar-benar harus meminimalisir biaya produksi. Dilain sisi kita dituntut memaksimalkan kapasitas giling. kita juga sudah pernah memberi kredit modal pada petani yang membutuhkan tetapi hal itu tidak banyak berjalan karena banyak petani sudah mendapat modal tetapi menjual hasil panennya kepada pok pohan. Sebenarnya dari pemerintah sistem bagi hasil oleh petani tebu dan pabrik gula sudah berganti dengan sistem beli putus, tetapi

¹²⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad, (2 April 2020)

¹²⁶ Wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad, (2 April 2020)

¹²⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad, (2 April 2020)

kenyataannya kita belum bisa melakukan itu terkendala dengan biaya. Maka saat ini yang bisa kita lakukan yang jelas memaksimalkan perkebunan milik pabrik sendiri.”¹²⁸

3. Penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang perspektif ekonomi syari’ah

Tata ruang Pasar Peterongan Jombang meliputi jalan besar utama ditengah yang setiap ujungnya merupakan pintu masuk pasar tempat lalu-lalang para pembeli dan penjual. Kemudian sepanjang jalan utama terbagi menjadi beberapa blok yang dipenuhi oleh pedagang. Ada sekitar 15 hingga 17 blok, yang biasanya setiap komoditi memenuhi satu blok, sehingga memudahkan para pembeli untuk mencari komoditi yang mereka inginkan. Kecuali bagian depan pasar yang menghadap ke jalan raya, yaitu bermacam komoditi meliputi gerabah, buah, pakaian, buku dan perhiasan. Berdasarkan informasi stand toko yang menghadap ke jalan raya bertarif sewa lebih mahal. Tetapi untuk penjual beras dan gula, mereka tidak berkumpul dalam satu blok, melainkan tersebar disetiap blok, kecuali pada komoditi pakaian, sepatu, ikan dan daging.¹²⁹

Untuk pedagang beras dan gula peneliti tidak menemukan pedagang yang hanya menjual beras saja ataupun gula saja ataupun keduanya saja, melainkan disertai barang lain. Beberapa menjual beras, gula, kacang hijau dan bumbu-bumbu dapur, beberapa yang lain menjual beras, gula, sabun dan shampo, beberapa lagi disertai makanan-makanan ringan dan lain-lain. Dalam hal itu masyarakat sering menyebut mereka pedagang perancangan. Selanjutnya peneliti

¹²⁸ Wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad, (2 April 2020)

¹²⁹ Observasi peneliti, (Mei 2020)

akan mengambil satu pedagang peracangan dari setiap blok untuk diwawancarai, yaitu

- a) Bapak Ali Mansyur, usia 45 tahun, alamat Mancar Timur, ukuran toko 4x4 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, kacang hijau, sabun dan sejenisnya;
- b) Bapak M. Dali, usia 50 tahun, alamat Mancar, ukuran toko 1,5x2 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, kacang hijau, kacang tanah dan biji jagung
- c) Bapak Gimam, usia 47 tahun, alamat Mancar, ukuran toko 3x4 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, dedak, dan bumbu-bumbu dapur
- d) Ibu Maksunah, usia 40 tahun, alamat Mancar, ukuran toko 4x4 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, kacang hijau, bumbu-bumbu dapur dan makanan ringan
- e) Bapak Abd. Basir, usia 46 tahun, alamat Mancar Timur, ukuran toko 3x3M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, sabun dan sejenisnya
- f) Bapak M. Wawan, usia 40 tahun, alamat Mancar Timur, ukuran toko 3x3 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, dan makanan ringan
- g) Bapak Kuwat, usia 51 tahun, alamat Tenganan, ukuran toko 1,5x2 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, kacang hijau, sabun dan sejenisnya

- h) Ibu Hariningsih, usia 47 tahun, alamat Mancar Timur, ukuran toko 1,5x2 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, dedak dan bumbu-bumbu dapur
- i) Ibu Chomsatun, usia 45 tahun, alamat Mancar Timur, ukuran toko 1,5x2 M², komoditi yang dijual meliputi beras, gula, kacang hijau, dan makanan ringan.¹³⁰

Peneliti menanyakan bagaimana para pedagang tersebut diatas menentukan harga jual untuk komoditi beras dan gula. Bapak Ali Mansyur menjelaskan:

“gulo ambek beras yo tergantung pasaran mbak, terutama beras, beras gak iso diundakno akeh kecuali teko tengkulake wes mundak, beras iku regane bersaing nemen. Selama aku dodol paling banter untung 2000 per kg iku beras sing apik, sing wes dadi favorite pelanggan, durung tau bati luwih teko iku hahaha. Gulo sing tak dol non merek, ngunuku malah kudu ngikuti rego pasaran, soale kadang yo moro-moro onok sidak pasar barang mbak teko bulog”¹³¹

Bapak Ali Mansyur menjelaskan bahwa harga beras dan gula mengikuti harga pasaran terutama beras, beras dipasar Peterongan bersaing keras ungap Pak Ali, selama Pak Ali menjual beras untung paling banyak hanya Rp 2000 untuk jenis yang paling bagus dan sudah menjadi favorit pelanggannya. Untuk gula juga mengikuti harga pasaran terutama non merek seperti yang dijual Pak Ali, karena terkadang secara tiba-tiba ada sidak dari BULOG untuk harga beras maupun gula dipasar.

Bapak M. Dali menjelaskan

¹³⁰ Dokumentasi kantor Pasar Peterongan Jombang dan Observasi peneliti, (Mei 2020)

¹³¹ Wawancara peneliti dengan Bapak Ali Mansyur, (3 Mei 2020)

“rego beras ambek gula non kemasan koyok sing tak dol ngene yo ngikuti rego teko nduwur mbak, mboh neh nek sing kemasan, roto-roto wong kene yo senenge non kemasan ngene, makane rego beras terutama ndek kene ajur-ajuran wong-wong nek ngarani, artine endek-endekan rego.”¹³²

Pak Dali menjelaskan bahwa untuk harga beras dan gula non kemasan seperti yang beliau jual mengikuti harga dari pemerintah, tetapi untuk beras dan gula dengan merek Pak Dali kurang mengetahui soal itu karena mayoritas masyarakat sekitar pasar meminati beras dan gula non merek, sehingga Pak Dali hanya menyediakan beras dan gula non merek. Maka dari itu harga beras di Pasar Peterongan Jombang “ajur-ajuran” ungap Pak Dali, artinya bersaing untuk memberi harga terendah kepada masyarakat.

Bapak Gimán menjelaskan “regane beras karo gula non kemasan ngene yo ngikuti rego teko nduwur mbak, gak iso ngapek untung akeh, opomane wayah panen raya, rego ajur ajuran, iso bati limangatus repes tok sak kilo yo tau, makane pedagang kene milih ditekani tengkulak, daripada njupuk nang tengkulak”¹³³

Pak Gimán menjelaskan bahwa harga beras dan gula non merek adalah mengikuti harga dari pemerintah, tidak bisa mengambil untung banyak, apalagi ketika musim panen raya, dimana harga beras turun, dari situ Pak Gimán pernah hanya untung Rp 500 per kg. Maka dari itu rata-rata pedagang di Pasar Peterongan Jombang memilih didatangi tengkulak dari pada mengambil sendiri beras dagangannya, ungap Pak Gimán.

Ibu Maksunah menjelaskan “nek harga gula sering munggah mudun mbak, tapi niku saking tengkulake, nek batine pedagang gados kulo paling 500-1000 rupiah, jadi kedah pinter pedagange nek kulakan gula, kan gula ngge mboten saget menimbun dangu, nek beras ngge tergantung jenise, nek jenis biasa

¹³² Wawancara peneliti dengan Bapak M.Dali, (4 Mei 2020)

¹³³ Wawancara peneliti dengan Bapak Gimán, (5 Mei 2020)

ngge regine ajur-ajuran, nek radi apik ngge tasek saget bati 1000-1500 per kg”¹³⁴

Ibu Maksunah menjelaskan jika harga gula sering naik dan turun drastis dari tengkulaknya, dari situ untung para pedagang stabil hanya sekitar Rp 500-Rp 1000 per kg untuk gula, jadi pedagang harus pandai terutama mencari moment untuk menyetok gula, karena gula juga tidak bisa ditimbun lama. Untuk beras tergantung jenis berasnya uangkap Bu Maksunah, untuk beras biasa pedagang bersaing keras memberi harga terendah, tetapi untuk yang jenis bagus pedagang hanya untung berkisar Rp 1000-Rp 2000 per kg.

Bapak Abd. Basir menjelaskan

“rego beras lan gulo biasae onok acuan teko pemerintah mbak, terutama beras, onok harga minim ambek rego tertinggi, tapi mergo saingan ndek pasar akeh, rego tertinggi jarang digunakno, gawe rego ndisore tertinggi gawe beras sing paling apik ndek pasar kene iku wes apik, kacek limangatus repes teko harga tertinggi misale. Nek gulo non kemasan malah luwih repot mane nek ngapek bati, gak iso akeh mbak paling 500 sampek 1000”.¹³⁵

Bapak Basir menjelaskan bahwa harga beras dan gula biasanya ada acuan dari pemerintah, terutama untuk beras, ada harga terendah dan tertinggi. Tetapi karena pesaing pedagang beras begitu banyak di pasar maka harga beras tertinggi sangat jarang digunakan, untuk harga beras yang paling bagus pun biasanya pedagang mengambil harga dibawah harga tertinggi walalupun hanya selisih Rp 500. Untuk harga gula lebih sulit lagi untuk mengambil untung, jadi biasanya pedagang hanya untung Rp 500 hingga Rp 1000 per kg untuk gula, ungap Pak Basir.

¹³⁴ Wawancara peneliti dengan Ibu Maksunah, (6 Mei 2020)

¹³⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak Abd.Basir, (7 Mei 2020)

Bapak M. Wawan menjelaskan

“beras yo tergantung jenise mbak, dan jenise beras uakeh saiki. Antara premium sampek medium iku uakeh. Nek toko gede kusus beras misale sing sedia macem berase akeh iso ngapek bati rodok lumayan mergo bedo jenis beras akeh, tapi nek toko cilik koyo aku ngene yo melok rego pasar ae penting payu hahaha.”¹³⁶

Pak Wawan menjelaskan bahwa harga beras tergantung pada jenisnya, dan jenis beras sangatlah banyak, dari mulai premium hingga medium. Jika pada toko besar yang biasanya khusus menjual beras mungkin pedagang masih bisa mengambil keuntungan yang lumayan karena banyak macam jenis beras yang dijual, tetapi untuk toko kecil seperti yang dikelola Pak Wawan cenderung mengikuti harga pasar yang penting laku terjual dagangannya, ungkap Pak Wawan.

Bapak Kuwat menjelaskan

“regu beras lan gulo sing penting gak luwih teko rego pasaran teko nduwur mbak, untung yo pancen gak iso akeh, tapi rutin bendino dituku wong, ditelateni ae, rejeki wes diatur hahaha”¹³⁷

Pak Kuwat mengungkapkan bahwa harga beras dan gula yang terpenting tidak melebihi harga yang ditentukan pemerintah, keuntungan memang tidak serta merta banyak, tetapi untuk beras gula selalu ada pembeli setiap harinya. Maka pedagang harus telaten dalam berjualan. Karena rezeki sudah ada yang mengatur ungkap Pak Kuwat.

Ibu Hariningsih menjelaskan

¹³⁶ Wawancara peneliti dengan Bapak M.Wawan, (8 Mei 2020)

¹³⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Kuwat, (9 Mei 2020)

“nek rego beras yo tergantung jenise mbak, premium smpek medium bedo-bedo, dan ngedole gak sampek luwih teko harga tertinggi ndek pasaran, perhitungane paling teko penyusutan beras pas ditimbang, kan pedagang kene biasae ditekani langsung ambek tengkulake, tinggal pintere pedagang ae entok beras apik rego miring teko tengkulak, nek gulo non kemasan yo regane munggah titik pisan teko kulak, makane nek aku kulakan gulo yo langsung sing kemasan setengah kiloan sampek 2 kiloan, meminimalisir penyusutan pas ditimbang”¹³⁸

Ibu Hariningsih menjelaskan bahwa harga beras tergantung jenisnya, ada jenis premium hingga medium, untuk harga yang ditetapkan beliau juga berbeda-beda dan tidak melebihi harga tertinggi dari pemerintah. Untuk harga beras dan gula Ibu Hariningsih hanya menaikkan sedikit dari harga beli ditingkat tengkulak, maka dari itu Ibu Hariningsih memilih didatangi tengkulak beras dan membeli gula kemasan setengah hingga 2 kg, hal itu untuk meminimalisir adanya penyusutan timbangan dari beras dan gula yang beliau jual.

Ibu Chomsatun menjelaskan

“nek beras tergantung jenise mbak, maceme yo uakeh, nek sing biasa regone sekitar 9000, iku paling aku bati mek 500, nek sing apik wong kene senengane bramo jenenge, iku regone 11000 biasae, tapi mergo corona wingi bramo sampek 13000 barang, tapi iku teko tengkulake wes munggah pisan. Nek gulo non kemasan wong kene gak terlalu pandang rupo, makane aku golek sing nawarno paling murah, nek sing kemasan iso se bati 1000-2000 tapi yo kudu lgsung pabrik tukune.”¹³⁹

Ibu Chomsatun menjelaskan bahwa harga beras tergantung jenisnya, karena jenisnya sangat banyak, untuk beras yang biasa harganya berkisar Rp 9000, dari situ Bu Chomsatun mendapat keuntungan sekitar Rp 500, untuk yang bagus masyarakat banyak menyukai jenis “bramo”, biasanya harga Rp 11.000, tetapi karena pandemi kemaren harganya sampai Rp 13.000, tetapi itu sudah naik

¹³⁸ Wawancara peneliti dengan Ibu Hariningsih, (10 Mei 2020)

¹³⁹ Wawancara peneliti dengan Ibu Chomsatun, (11 Mei 2020)

ditingkat tengkulak. Untuk harga gula non kemasan masyarakat tidak terlalu menghiraukan jenisnya, maka dari itu untuk komoditi gula Bu Chomsatun mencari distributor yang menawarkan harga paling murah. Untuk gula dengan kemasan Bu Chomsatun bisa mendapat keuntunga Rp 1000 hingga Rp 2000 jika membeli langsung dari pabrik.

Berdasarkan keterangan dari pertanyaan pertama maka selanjutnya peneliti menanyakan apakah ada penetapan harga oleh pemerintah atau para tengkulak beras/pabrik gula atau penetapan harga yang dibuat oleh para pedagang sendiri yang harus diikuti para pedagang di Pasar Peterongan Jombang. Bapak Ali Maskyur menjawab

“yo onok rego teko pemerintah, tapi iku gawe acuan mbak, nek ndek kene umume yo rego pasar iku sing mlaku”¹⁴⁰

(ada harga dari pemerintah, tetapi itu hanya sebagai acuan, kalau dipasar Peterongan umumnya harga pasar yang berjalan).

Bapak M. Dali menjawab

“sak ngertiku yo gak onok patokan rego teko pemerintah, tengkulak utowo pedagang, yo rego pasar iku mbak sing dijalanke”¹⁴¹

(setahu saya tidak ada patokan harga dari pemerintah, tengkulak maupun pedagang, ya harga pasar itu yang berjalan).

Bapak Gimman menjawab

“yo ancen rego teko pemerintah iku mbak gawe dasaran rego pasar, teko pemerintah iku onok rego premium dan medium utowo rego terendah dan

¹⁴⁰ Wawancara peneliti dengan Bapak Ali Mansyur, (3 Mei 2020)

¹⁴¹ Wawancara peneliti dengan Bapak M.Dali, (4 Mei 2020)

tertinggi, makane petani sampek pedagang ngeneki kudu iso memperkirakan piye carane tetep iso untung masio sitik, soale patokan teko pemerintah rendah nemen mbak”¹⁴²

(memang ada harga dari pemerintah mbak, yaitu harga terendah dan tertinggi, dan itu sebagai dasar menentukan harga pasar, maka dari itu petani hingga pedagang harus bisa memperkirakan biaya produsaknya sehingga tetap mendapat keuntungan meskipun sedikit).

Ibu Maksunah menjawab

“wonten mbak patokan harga terendah dan tertinggi soko pemerintah, niku sebagai acuan harga dipasar, lha tapi sakniki ten pasar jenise beras kuatah e, niku sing garai angel mbedakno rego mbak, repote maleh pedagang gak oleh gawe regi diatas harga tertinggi saking pemerintah”¹⁴³

(ada mbak ketentuan harga terendah dan tertinggi dari pemerintah, dan itu sebagai acuan harga dipasar, tetapi persoalannya jenis beras dipasaran sangat banyak, dan hal itu membuat kesulitan pedagang untuk membedakan harga, ditambah lagi pedagang tidak boleh memberi harga diatas harga tertinggi).

Bapak Abd. Basir menjawab

“gak ngatasi mbak nek gawe rego teko pemerintah, ndek pasar ae wes ajur-ajuran regane, jenis beras uakeh maceme, durung mane nek onok beras impor”¹⁴⁴

(tidak bisa mbak mengikuti harga pemerintah karena dipasar bersaing keras memberi harga terendah, jenis beras juga sangat banyak, belum lagi kalau ada beras impor beredar).

Bapak M. Wawan menjawab

¹⁴² Wawancara peneliti dengan Bapak Gimán, (5 Mei 2020)

¹⁴³ Wawancara peneliti dengan Ibu Maksunah, (6 Mei 2020)

¹⁴⁴ Wawancara peneliti dengan Bapak Abd.Basir, (7 Mei 2020)

“biasae pemerintah gawe harga terendah dan tertinggi mbak, tapi ndek kene rego ajur-ajuran wes”

(biasanya pemerintah membuat harga terendah dan tertinggi mbak, tetapi untuk harga beras disini bersaing memberi harga terendah mbak).¹⁴⁵

Bapak Kuwat menjawab

“onok mbak acuan harga teko pemerintah yoiku harga terendah dan tertinggi gawe beras, tapi setauku iku duduk mek gawe pedagang tok, termasuk ngontrol rego gabah ndek tingkat petani lan beras ndek tingkat tengkulak, apik iku mbak, mergo nek gak diawasi ngunu rego iso mundak sak penake dewe, nek pedagang ndek pasar ngeneki yo kari ngikuti rego teko petani lan tengkulak ae, cuman repote nek moro-moro mundak mendadak duduk mergo musim tanem, contoh pas onok pandemi ngeneki”¹⁴⁶

(ada mbak acuan dari pemerintah untuk harga beras yaitu harga terendah dan tertinggi, tetapi setau saya itu bukan hanya untuk pedagang, tetapi juga ada aturan harga ditingkat petani maupun tengkulak, kalau pedagang tinggal mengikuti saja perkembangan harga gabah ditingkat petani. Hanya saja yang menjadi masalah bagi pedagang ketika harga tiba-tiba naik bukan karena musim tanam, seperti ketika ada pandemi saat ini).

Ibu Hariningsih menjawab

“nek gulo sering munggah mudun drastis regane mbak, contohne masa pandemi iki, sak durunge psbb regone stabil Rp 12.500-Rp 13.000, mari onok psbb dadi Rp 18.000, dan iku teko tengkulake wes munggah, pedagang stabil bati paling mek Rp 1.000. Padahal kabare pemerintah kudu ngetokno harga Rp 12.500 per kg, tapi nyatane distribusi gula sek munggah mudun” (untuk harga gula sering kali naik turun drastis mbak, misal ketika pandemi saat ini, sebelum ada PSBB harga gula stabil diantara Rp 12.500 hingga Rp 13.000 per kg, setelah ada PSBB tiba-tiba naik menjadi Rp 18.000, dan itu sudah naik ditingkat distributor gula, pedagang hanya mengikuti kenaikan dengan keuntungan dikisaran Rp 1000 per kg, padahal kabarnya dari pemerintah

¹⁴⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak M.Wawan, (8 Mei 2020)

¹⁴⁶ Wawancara peneliti dengan Bapak Kuwat, (9 Mei 2020)

seharusnya harga gula Rp 12.500 per kg sudah sampai di konsumen, tetapi kenyataan yang ada distribusi gula harganya masih naik turun).¹⁴⁷

Ibu Chomsatun memaparkan

“nek beras onok jelas acuanane harga terendah dan tertinggi mbak, tapi nek gulo saiki kudune Rp 12.500 per kg, sering onok sidak teko bulog ndek pasar, seakan akan sing diawasi pedagang tok, lha teko tengkulake wes mundak terus piye”¹⁴⁸

(untuk harga beras menurut saya sudah cukup jelas aturannya ada harga terendah dan tertinggi, sedangkan untuk gula mestinya Rp 12.500 per kg, sering ada sidak dari BULOG ke pasar, seakan-akan yang mendapat pengawasan hanya pedagang kecil, tetapi yang jadi masalah ketika ditengkulak harga gula sudah naik tinggi).

Berdasarkan beberapa pertanyaan yang sudah diajukan, kesimpulan dari jawaban yang didapat adalah bahwa harga beras dan gula di Pasar Peterongan Jombang bersaing ketat, sehingga pedagang tidak bisa mengambil keuntungan banyak dari penjualan beras dan gula.

Maka selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana strategi para pedagang tersebut untuk bisa tetap menghidupkan usahanya dengan memperhitungkan antara modal, pemasukan maupun pengeluaran penjualan.

Bapak Ali Maskyur menjawab

“dodolan sembako terutama beras lan gulo iku dodolan telaten aku nek ngarani mbak, pancen gak iso ngapek untung akeh tapi dibutuhno terus karo masyarakat, dadi kudu telaten, titik-titik pokok melaku”.¹⁴⁹

¹⁴⁷ Wawancara peneliti dengan Ibu Hariningsih, (10 Mei 2020)

¹⁴⁸ Wawancara peneliti dengan Ibu Chomsatun, (11 Mei 2020)

¹⁴⁹ Wawancara peneliti dengan Bapak Ali Mansyur, (3 Mei 2020)

Bapak M. Dali menjawab

“nek aku biasae tak kei potongan rego nek tukune akeh, tuku sak sak misale iku tak kei potongan rego mboh sewu rongewu iku wes lumayan gawe ibu-ibu kene, iso tak terno pisan missal tonggoku sing pesen”.¹⁵⁰

Bapak Gimán menjawab

“dodolan beras lan gulo pancen batine gak langsung akeh mbak, gak iso, soale onok iku bahan pokok, nah bahan pokok onok aturan regone soko pemerintah, ben usaha tetep melaku yo dodolane ditambah jenis liyane ngeneki, missal jajan-jajan pasar, bumbu-bumbu dapur, sabun, opo wae sing iso dipajang lha”.¹⁵¹

Ibu Maksunah menjawab

“nek aku biasae kulakan beras nang tengkulak sing purun nekani ten bedak kulo mbak, katah tengkulak mboten saking jombang mawon sing nekani ten pasar, tengkulak saking Kediri ngge wonten. Nah niku termasuk meminimalisir penyusutan timbangan lan ongkos kirim. Gendes ngge ditekani biasae kulo, katah mbak agen-agen ngoten sing purun kirim mriki”.¹⁵²

Bapak Abd. Basir menjawab

“aku dodol beras ngeneki wes suwe banded mbak, kabeh wong ngerti nek Basir iku dodolan beras, makane aku kerjasama ambek pengepul beras, aku nyediakno berbagai jenis beras, beras kan onok grade e mbak, beras perah satu dua tiga, premium ae onok sing biasa sampek apik kok, sing ndek bedakku iki mek sedio titik aku, nah nkok nek onok pelangganku butuh akeh baru tak jupukno nang pengepul”.¹⁵³

Bapak M. Wawan menjawab

“nek aku ben untung tetep mlaku dodolan liyane pisan mbak, missal dedek, dedek iku termasuk ampase pari to, nah iku nek ndek ndeso ngene yo akeh dibutuhno, gawe makani pitik”.¹⁵⁴

¹⁵⁰ Wawancara peneliti dengan Bapak M.Dali, (4 Mei 2020)

¹⁵¹ Wawancara peneliti dengan Bapak Gimán, (5 Mei 2020)

¹⁵² Wawancara peneliti dengan Ibu Maksunah, (6 Mei 2020)

¹⁵³ Wawancara peneliti dengan Bapak Abd.Basir, (7 Mei 2020)

¹⁵⁴ Wawancara peneliti dengan Bapak M.Wawan, (8 Mei 2020)

Bapak Kuwat menjawab

“carane ambek dodolan liyane mbak, ambek sabun, shampoo sachetan, onok wong-wong sing dodolan jajan pisan”.¹⁵⁵

Ibu Hariningsih menjawab

“nek caraku yo kudu ngikuti rego terus mbak, kudu update, nah kulake nek pas rego mudun, misal beras menjelang tandur iku nyetok rodok lumayan, gulo pisan ngunu, pas murah kulak rodok akeh”.¹⁵⁶

Ibu Chomsatun menjawab

“aku biasae nyediakno macem jenise beras akeh mbak, nyetok ndek omah pisan, dadi nek tonggo butuh nduwe gawe missal, biasae pesen akeh nang aku” (Bu Chomsatun menyediakan berbagai jenis beras dan nyetok dirumah beliau, sehingga jika ada tetangga beliau yang sedang mengadakan acara missal hajatan, biasanya pesan beras pada Bu Chomsatun).¹⁵⁷

Maka strategi penetapan harga oleh pedagang yang dirangkum peneliti adalah:¹⁵⁸

- a) Mengambil keuntungan sedikit yang terpenting kepercayaan pembeli seperti yang dilakukan Bapak Ali Mansyur
- b) Memberi diskon atau potongan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah beras, siap mengantar untuk pembeli yang berdekatan dengan pedagang seperti yang dilakukan Bapak M.Dali
- c) Komoditi yang dijual bukan hanya beras dan gula, melainkan ada kacang hijau dan jagung atau bumbu-bumbu dapur dan lain-lain seperti yang dilakukan Bapak Gimman dan Bapak Kuwat

¹⁵⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak Kuwat, (9 Mei 2020)

¹⁵⁶ Wawancara peneliti dengan Ibu Hariningsih, (10 Mei 2020)

¹⁵⁷ Wawancara peneliti dengan Ibu Chomsatun, (11 Mei 2020)

¹⁵⁸ Kesimpulan dan Observasi peneliti, (Mei 2020)

- d) Memilih membeli beras dan gula dari tengkulak atau distributor yang mau mendatangi toko dipasar untuk meminimalisir penyusutan seperti yang dilakukan Ibu Maksunah
- e) Bekerja sama dengan tengkulak dalam penyediaan berbagai macam beras dari yang biasa hingga bagus dan menyediakan ditoko hanya beberapa kg dari berbagai jenis beras tersebut, jika ada pembeli yang membeli dalam jumlah banyak barulah diambilkan kepada tengkulak seperti yang dilakukan Bapak Abd. Basir dan Ibu Chomsatun
- f) Menjual komponen padi yang lain seperti dedak, karena dedak banyak dibutuhkan bagi masyarakat Peterongan seperti yang dilakukan Bapak M.Wawan
- g) Terus mengupdate harga beras dan gula dipasaran, kemudian menyetok beras dan gula ketika harganya turun atau menjelang kenaikan harga, misal menyetok beras menjelang musim tanam, karena harga beras cenderung naik dimusim tanam, seperti yang dilakukan Ibu Hariningsih.

Dari uraian diatas, bisa dipahami bahwa penetapan harga beras dan gula yang dilakukan oleh para petani hingga pedagang di pasar Peterongan Jombang sangat dipengaruhi oleh dua hal, pertama intervensi pemerintah dalam menetapkan harga tertinggi yang dalam hal ini adalah bulog, dimana pemerintah menetapkan harga tertinggi untuk beras dan gula, dan yang kedua adalah persaingan untuk memberikan harga terbaik bagi pelanggan.

Hal tersebut diatas sesuai dengan meknisme harga menurut Ibnu Khaldun, Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis, yaitu barang kebutuhan

pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar), maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapatkan prioritas pengadaannya. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Adapun barang-barang yang mewah, permintaannya akan meningkat sejalan dengan berkembangnya kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya, harga barang mewah meningkat.¹⁵⁹

¹⁵⁹ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, (Cet. I: Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2011), 685.

BAB V

PEMBAHASAN

A. Penetapan harga jual oleh petani “padi dan tebu” di sekitar Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah

Pada awal wawancara peneliti menemukan beberapa kriteria petani dalam menggarap sawah yaitu, petani yang menggarap sawah milik sendiri, petani yang menyewa sawah untuk diambil hasilnya, dan petani yang menggunakan sistem bagi hasil dengan pemilik sawah. Salah satu petani yang menggarap sawah miliknya sendiri memaparkan bahwa sawah miliknya adalah sebuah warisan, yang kemudian ia kelola untuk diambil hasilnya dan agar dapat ia wariskan kembali kepada anaknya

“sawahku ini sawah warisan mbak, cuman beberapa petak, gak sampek berhektar-hektar. Sampeyan tau sendiri keseharianku yo ambek dodolan merancang nang omah. Sawah iku warisan, mengko iso tak warisno nang anak putu, makane tak kelola dewe. Panen yo paling gak setahun dua kali. Kecuali berhektar-hektar ngunu gak sanggup ngeramut dewe aku. Hahaha” (sambil melempar tawa)¹⁶⁰

Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Ibn Khaldun tentang hakikat *Kasb* (hasil usaha) dan rezeki menurut Ahlus Sunnah yaitu hasil atau simpanan itu jika manfaatnya kembali kepada seseorang dan dia dapat menikmati hasilnya yaitu membelanjakannya untuk kemaslahatan-kemaslahatan dan kebutuhan-kebutuhannya maka hal itu disebut dengan Rezeki. Rasulullah bersabda "Sesungguhnya harta yang untuk Anda hanyalah apa yang Anda makan lalu Anda habiskan, atau yang Anda kenakan lalu rusak, atau yang Anda sedekahkan lalu lestari." Selanjutnya Ibn Khaldun memberikan contoh yaitu harta warisan. Harta

¹⁶⁰ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

ini dinisbatkan kepada orang yang meninggal disebut *Kasb* (hasil usaha) dan tidak disebut rezeki, karena orang tersebut tidak mendapat manfaatnya. Sedangkan dinisbatkan kepada orang-orang yang mewarisi, apabila mereka dapat mengambil manfaatnya disebut dengan rezeki.¹⁶¹

Dalam bab macam-macam mata pencaharian Ibn Khaldun berpendapat bahwa pertanian merupakan mata pencaharian kaum yang lemah yang hidup berpindah tempat, hal itu disebabkan Karena pertanian merupakan sesuatu yang natural dan mudah dalam pengerjaannya. Bapak Nono, 45 tahun, alamat Mancar Peterongan Jombang. Beliau memaparkan:

“aku iki wong cilik mbak, isoku mek macul, gak nduwe sawah yo durung iso nek nyewo sawah ombo. Yo wes ngene ae tak lakoni pokok iso digawe nafkahi anak bojo. Masio kadang nek wayahe panen sing nduwe sawah gak peduli panen lagi apik opo ora.”¹⁶²

Bapak Nono menjelaskan bahwa beliau adalah orang kecil yang tidak memiliki dan belum mampu menyewa sawah. Maka dengan sistem bagi hasil dengan pemilik sawah yang ia kerjakan, ia sudah cukup menafkahi keluarganya, meskipun terkadang pemilik sawah kurang peduli apakah hasil panen bagus atau tidak.

Selanjutnya petani memberikan informasi cukup detail mengenai proses pendanaan dari penanaman awal hingga memanen dan kemudian memperoleh keuntungan dari hasil penjualan, dalam hal ini dipaparkan oleh Bapak Yoso. Dalam penjelasan Bapak Yoso terlihat bahwa beberapa komponen sumber alam

¹⁶¹ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, ..., hlm 685.

¹⁶² Wawancara peneliti dengan Bapak Nono, (28 Februari 2020)

menjadi bagian dari proses pra produksi untuk menghasilkan beras dan gula yaitu tanah atau sawah untuk ditanami padi dan tebu, Bibit padi dan tebu untuk ditanam dan kemudian diambil buahnya, air untuk pengairan sawah, modal berupa uang dan alat-alat pertanian, dan juga kerja dan tenaga kerja untuk merawat tanaman hingga memanen. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Baqir As-Sadr dalam bukunya tentang distribusi. Shadr membedakan distribusi ke dalam dua bagian, distribusi pra produksi dan pasca produksi. Distribusi pra produksi adalah sumber alam¹⁶³ yang merupakan faktor produksi alami yang terdiri kedalam empat kategori, seperti:

1. Tanah, mineral yang terkandung dalam perut bumi, (batubara, belerang, emas, minyak dan lain sebagainya).
2. Aliran air (sungai), dan sisanya.
3. Berbagai kekayaan alam lainnya yang terdiri atas kandungan laut (mutiara dan hewan-hewan laut), kekayaan yang ada dipermukaan bumi (hewan dan tumbuh-tumbuhan), kekayaan yang tersebar diudara (burung dan oksigen), kekayaan alam yang tersembunyi (air terjun yang bisa menghasilkan tenaga listrik yang dapat dialirkan melalui kabel ke titik manapun), juga kekayaan alam lainnya.
4. Faktor turunan berupa modal dan kerja, kesemuanya itu merupakan kekayaan yang diperlukan dalam proses produksi.

Disamping itu petani padi dan tebu juga memerlukan kerjasama baik dengan sesama petani, buruh tani, maupun dengan tengkulak beras dan pabrik gula.

¹⁶³ Muhammad Baqir As Shadr, *Iqtishaduna* (Beirut: Daar Al-Fikr. 1973), hlm. 393.

Kerjasama dengan sesama petani atau buruh tani seperti yang dikemukakan Bapak Yoso bahwa beliau memerlukan pekerja lain dalam proses penjemuran gabah, mengangkut gabah kerumah, tenaga kerja tandur; gulut; klembret dan kepras untuk tanaman tebu dan lain-lain.

Sedangkan kerjasama petani dengan tengkulak beras seperti yang dikemukakan Bapak Yoso

“nek ngedol pari yo nang tengkulak-tengkulak kene ae mbk, mergo tengkulak-tengkulak iku gelem marani petanine, ndelok langsung hasile panenku, dadi aku gak gupuh keliling nawarno pariku. Terus beberapa tengkulak malah gelem dijak kerjasama nuku pari ketiko panen kurang apik, masio harga rodok anjlok, sing penting pariku ngasilno duit. Bulog yo ndak mau kerjasama ngunu mbak. Nek tebu sering yo kirim nang pabrik gula Jombang mbak sing cidek, asline pabrik swasta yo lumayan dukur nukune, tapi ndek kene rodok adoh gone”¹⁶⁴

Bapak Yoso menjelaskan bahwa beliau menjual hasil panen padinya kepada tengkulak terdekat karena para tengkulak beras tersebut bisa bekerjasama untuk tetap membeli hasil panen petani ketika kurang baik. Kemudian Bapak Tajuddin yang bekerjasama dengan pabrik gula yaitu kontrak dengan Pabrik Gula Jombang, beliau mengungkapkan

“nek aku panen yo langsung digowo pabrik gula mbak, kan aku wes kontrak. Nah nek kontrak jareku luwih enak mbak, soale nkok yo entok gula, tetes terus biasae ditawari bibit tebu sing regane murah. Terus iso milih kontrake sing piye onok sing tebang angkut teko petani dewe onok sing tebang angkut teko pabrik, tapi yo tetep onok perhitungan biayae, tapi kan enak petani iso milih sing luwih enteng bagi awake.”¹⁶⁵

Pak Tajuddin menjelaskan bahwa beliau menjalin kontrak atau kerjasama dengan pabrik gula karena beberapa keuntungan misal mendapat tetes dan gula

¹⁶⁴ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

¹⁶⁵ Wawancara peneliti dengan Bapak Tajuddin, (29 Februari 2020)

hasil penggilingan dan juga mendapat bibit tanaman tebu yang unggul dari pabrik gula.

Beberapa kerjasama tersebut diatas sebagaimana yang diungkapkan Ibn Khaldun dalam bukunya, Kemudian kerjasama dan saling membantu ini tidak dapat terlaksana kecuali karena terpaksa, sebab kebanyakan manusia tidak memahami kepentingan-kepentingan mereka secara umum dan kebebasan memilih yang dianugerahkan kepada mereka. Selain itu, aktivitas-aktivitas yang mereka lakukan timbul berdasarkan kemampuan berpikir dan refleksi, dan bukan karena karakter natural semata. Terkadang manusia enggan bekerjasama dan saling membantu, sehingga hal ini akan memberatkannya. Karena itu, harus ada motif bagi manusia yang dapat 'memaksa' sesamanya untuk dapat menjaga kepentingan-kepentingan mereka agar hikmah Allah tk dapat terwujud, yaitu keberlangsungan spesies ini. ¹⁶⁶Inilah pengertian yang terkandung dalam firman Allah:

﴿ أَهْمُ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُلْحِرًا وَرَحْمَتَ رَبِّكَ حَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ ﴾
الزخرف: ٣٢

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.” (Az-Zuhuf :32)

¹⁶⁶ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 702.

Kerjasama yang dilakukan para petani padi dan tebu dengan tengkulak beras maupun pabrik gula juga sesuai pendapat Ibn Khaldun dalam pembahasan Persaingan Amshar (Ibukota) dan Madinah (Kota) dalam Kemakmuran Warga dan Belanja Pasar-Pasarnya, beliau menjelaskan bahwa seorang individu manusia tidak sendirian dalam menghasilkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya dan bahwa mereka semua saling membantu dalam pembangunan mereka untuk memenuhi hal itu. Kebutuhan yang terpenuhi dengan saling bekerjasamanya satu kelompok dapat menutupi kebutuhan pokok (dharurat) lebih banyak orang dari jumlah mereka secara berlipat-ganda. Makanan pokok berupa gandum misalnya, tidak sendirian seseorang menghasilkan bagiannya sendiri, untuk menghasilkannya melibatkan 6 atau 10 orang, mulai dari tukang besi, tukang kayu alat-alat, penjaga sapi dan mengolah tanah dan memanen tangkai serta ongkos-ongkos pertanian lainnya dan mereka saling membagi atau bersama-sama melakukan pekerjaan-pekerjaan itu untuk bisa menghasilkan jumlah tertentu dari makanan pokok, maka dengan demikian akan dihasilkan makanan.¹⁶⁷

Kemudian tentang penetapan harga jual oleh petani padi dapat disimpulkan bahwa rata-rata harga jual panen padi disekitar Pasar Peterongan Jombang adalah berdasarkan harga pasaran yang stabil, artinya tidak merugikan petani dan tidak pula memberi keuntungan yang berlebih kepada petani, hal ini tercermin dari pemaparan Bapak Yoso

“nek rego gabah yo ndelok pasaran mbak. Gak iso kene gawe rego sak penake dewe misal pingin untung akeh terus regane diundakno melebihi pasaran,

¹⁶⁷ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 642.

mergo tengkulak sing nebas yo ngerti rego pasaran waktu iku”¹⁶⁸ dan Bapak Wardi

“regu gabah yo standart pasaran pas panen iku mbak, gak iso nek ngundakno sakpenake dewe, malah angel digoleki tengkulak nek pasang rego sak penake dewe, iso ae didol langsung nang bulog, tapi bulog nduwe patokan teko pemerintah, malah dituku luwe murah teko tengkulak isoan.”¹⁶⁹

Keuntungan yang wajar yang diperoleh para petani disekitar Pasar Peterongan Jombang tersebut diatas sebagaimana pendapat Ibn Khaldun tentang harga, menurutnya apabila sebuah kota berkembang dengan pesat, mengalami kemajuan dan penduduknya padat, maka persediaan bahan makanan pokok melimpah. Hal ini dapat diartikan bahwa penawaran yang meningkat mengakibatkan harga bahan/barang pokok tersebut murah. Ketika sebuah kota yang sangat maju dan memiliki banyak penduduk, harga bahan makanan dan barang-barang yang diperlukan menjadi rendah/murah. Ibnu Khaldun menekankan bahwa kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya kenaikan permintaan atau penurunan penawaran akan menyebabkan penurunan harga. Inilah teori supply and demand-nya Ibnu Khaldun. Menurutny penawaran bahan pokok di kota besar jauh lebih besar dari pada penawaran bahan pokok di kota kecil/desa. Sehingga hal tersebut mengakibatkan harga bahan pokok di kota menjadi lebih murah dikarenakan tingginya penawaran akan barang tersebut, dan hal sebaliknya terjadi di kota kecil/desa sehingga harga barang menjadi lebih mahal. Ketahuilah bahwa sesungguhnya semua pasar menyediakan kebutuhan manusia, di antaranya kebutuhan (primer), yaitu makanan pokok seperti gandum dan segala jenis makanan pokok lainnya seperti sayur buncis, bawang merah, bawang putih dan

¹⁶⁸ Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

¹⁶⁹ Wawancara peneliti dengan Bapak Wardi, (27 Februari 2020)

sejenisnya. Ada pula kebutuhan yang bersifat (sekunder) dan (tertier) yang merupakan kebutuhan pelengkap seperti bumbu makanan, buah-buahan, pakaian, perabot rumah tangga, kendaraan, dan seluruh produk hasil industri. Apabila sebuah kota berkembang maju dan penduduknya padat (banyak), maka murahlah harga barang kebutuhan (primer) seperti makanan pokok dan menjadi mahal hargaharga barang kebutuhan pelengkap, Apabila penduduk suatu daerah sedikit (seperti desa) dan lemah peradabannya, makanterhadi sebaliknya.(terjadi harga mahal).¹⁷⁰

Pengaruh tinggi rendahnya tingkat keuntungan terhadap perilaku pasar, khususnya produsen, juga mendapat perhatian dari Ibnu Khaldun. Menurutnya tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sementara tingkat keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan. Para pedagang dan produsen lainnya akan kehilangan motivasi bertransaksi. Sebaliknya jika tingkat keuntungan terlalu tinggi perdagangan juga akan melemah sebab akan menurunkan tingkat permintaan konsumen.¹⁷¹

Sedangkan untuk penetapan harga jual tebu oleh petani disekitar Pasar Peterongan Jombang cukup beragam karena terdapat beberapa pengusaha tebu sebagai penerima tebu dari tingkat petani yaitu pabrik gula dan atau pok-pokan. Meskipun antara pabrik gula dan pok-pokan cukup bersaing untuk menarik para petani tebu, terlihat bahwa persaingan cukup sehat, tidak ditemukan

¹⁷⁰ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 647.

¹⁷¹ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 720.

penyimpangan diantara keduanya, maka harga yang stabil dan kondisi pasar yang baik menjadi pencapaian yang baik pada proses ini. Seperti yang dikemukakan Bapak Yoso

“nek tebu yo podo wae mbak, enek harga pokok produksi ndek tingkat petani, artine yo iso ngapek keuntungan tapi yo gak iso sak penake dewe, soale rego gulo malah wes dipatok pemerintah to pas nyampek nang konsumen, makane onok asosiasi petani tebu sing mewardahi pikirane petani tebu, salah sijine ngelindungi petani ben gak rugi teko hasil panen”¹⁷²

Pak Yoso memaparkan bahwa petani tebu bisa mendapatkan keuntungan tetapi tidak bisa seenaknya saja dalam besaran keuntungan yang diperoleh. Ada juga asosiasi petani tebu yang bertujuan melindungi para petani tebu agar tidak sampai mengalami kerugian ketika harga tebu turun. Sedangkan Pak Wardi menjelaskan

“nek tebu iso lumayan untunge nek iso ngedol larang, biasae pok pohan utowo pabrik swasta iso nuku luwih duwur timbang pabrik gulo Jombang, tapi nkok gak entok gulo sing wes dadi lan tetes, nek teko pabrik gulo Jombang untunge titik mbak, opomane sisteme bagi hasil, bagi hasil iku duitte gak langsung cair, minimal ngenteni sak ulan, sedangkan petani butuh duit gawe tandur mane. Nek tak itung-itung nek ngedol nang pabrik gulo Jombang kene sak ulane untunge mek sekitar 500 ewu, cuman biasae entok duitte kan langsung berapa juta ngunu pas mari giling tok iku, dadi petani kudu iso ngumetno duit gawe setahun”¹⁷³

Menurut Pak Wardi ada konsekuensi masing-masing dari pengusaha tebu maupun pabrik gula. Pengusaha tebu biasanya membeli hasil panen tebu lebih mahal daripada pabrik gula, tetapi petani tidak mendapatkan bagian gula siap konsumsi dan tetes. Sedangkan pabrik gula hanya mampu membeli harga dibawah

¹⁷² Wawancara peneliti dengan Bapak Yoso, (26 Februari 2020)

¹⁷³ Wawancara peneliti dengan Bapak Wardi, (27 Februari 2020)

pengusaha tebu, tetapi petani nantinya mendapat bagian gula siap konsumsi dan tetes.

Hal tersebut diatas sesuai dengan apa yang dijelaskan Ibn Khaldun dalam bukunya yaitu pendapatan masyarakat dan penghidupan mereka tergantung pada harga barang yang ideal dan stabil serta kondisi pasar yang baik. Kondisi ini dapat dipelajari melalui keuntungan yang ditetapkan para penghuni peradaban. Kemurahan suatu komoditi yang dijual menjadi baik jika masyarakat secara umum membutuhkannya dan kebutuhan manusia, baik yang kaya maupun yang miskin akan bahan-bahan pokok. Masyarakat yang berada di bawah garis kemiskinan merupakan mayoritas penghuni peradaban ini. Kesantunan dan kelembutan dalam berniaga lebih dibutuhkan, dan sisi pemenuhan kebutuhan pokok harus lebih diutamakan daripada pemiagaan pada komoditi khusus ini.¹⁷⁴

Berdasarkan paparan diatas dapat disimpulkan bahwa tidak ada penetapan harga jual oleh pemerintah untuk komoditi padi dan tebu ditingkat petani. Harga jual padi dari petani kepada tengkulak dan harga jual tebu dari petani kepada pabrik gula ataupun pengusaha tebu adalah berdasarkan kekuatan permintaan dan penawaran saat itu. Maka hal tersebut juga sesuai dengan pendapat Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal dalam menanggapi hadist Rasulullah SAW ketika merespon harga yang cenderung naik saat itu, Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa penetapan harga adalah ketidakadilan (*dzulm*) yang dilarang, kerana persoalan ini melibatkan hak milik seseorang, sedangkan setiap

¹⁷⁴ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 721.

orang berhak menjual komoditas perdagangannya dengan harga berapapun berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli.¹⁷⁵

Hanya saja dalam hal ini pemerintah ikut berperan melalui BULOG dan pabrik gula dibawah naungan pemerintah yaitu memproduksi beras dan gula siap konsumsi dengan harga rendah ditingkat masyarakat dengan tetap memperhatikan harga jual ditingkat petani dengan maksud agar harga bahan pokok tetap stabil dipasaran. Maka hal tersebut juga sesuai dengan pendapat Imam Abu Hanifah dan Imam Malik ibn Anas dalam menanggapi hadist Rasulullah SAW ketika merespon harga yang cenderung naik saat itu, Imam Abu Hanifah dan Imam Malik ibn Anas memahami hadis tersebut dengan membolehkan standarisasi harga komoditas tertentu dengan syarat utama bahwa standarisasi atau penetapan harga tersebut bertujuan untuk melindungi kepentingan hajat hidup mayoritas masyarakat.¹⁷⁶

B. Penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di sekitar Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah

Pada tingkat penggilingan, harga beli padi dari petani kepada penggilingan rata-rata menggunakan harga pasaran, atau harga yang beredar saat itu sesuai permintaan dan penawaran. Seperti yang dijelaskan Bapak Subhan dan Bapak Widodo, keduanya menjelaskan bahwa sudah ada harga pasaran untuk padi basah maupun kering yang mereka beli dari petani, keduanya antara petani dan

¹⁷⁵ Ibn Taimiyah, *al-Hisbah fi al-Islam* (Kairo: Dar al-Sya’b, 1976), 37. Bandingkan dengan Ibn Qudamah al-Maqdisi, *al-Syarh al-Kabir*, Jilid IV, (Mesir: Dar al-Syuruq, 2007), hlm. 44.

¹⁷⁶ Ibn Taimiyah, *al-Hisbah fi al-Islam* (Kairo: Dar al-Sya’b, 1976), hlm. 47.

tengkulak jelas sama-sama mengetahui harga pasaran padi saat itu. Sehingga terjadilah tawar-menawar dengan keuntungan wajar diantara keduanya atau tidak ada keuntungan yang berlebihan ataupun kerugian diantara keduanya.

“nek rego yo melok rego pasaran mbak, dadi petani lan tengkulak sing nebas jelas ero rego pasaran gabah saat iku, ndak iso terus tengkulak nuku gabah karepe dewe, dituku murah banded misale. Baru nkok nek tengkulak nebas gabahe teles iso dipipih apik trus dikemas dadi beras bermerek misale ndek kunu tengkulak iso nglebokno kalkulasi biaya transport dan lain-lain. Tapi ikupun ndak iso nek harga terlalu larang, soale tengkulak saiki yo gk teko jombang tok e mbak, teko kuto liane yo melbu pasar nawarno barange”.¹⁷⁷ Ungkap Pak Subhan. Juga penjelasan Bapak Widodo “Nek rego nek gabah kering mereka wes onok pasarane gabah sing apik sampek piro, sing biasa yo kari ngedono piro”¹⁷⁸

Hal tersebut mengimplementasikan bahwa permintaan dan penawaran diantara para petani dan tengkulak berjalan dengan stabil sehingga menghasilkan harga yang wajar diantara keduanya sebagaimana penjelasan Ibn Khaldun dalam bukunya, Maka ketika kota meluas dan banyak penduduknya maka harga-harga kebutuhan pokok seperti makanan pokok dan yang semisalnya menjadi murah dan kebutuhan-kebutuhan pelengkap misalnya laukpauk, buah-buahan dan apa yang semakna menjadi mahal. Sedangkan ketika penduduk kota itu sedikit dan pembangunannya lemah maka kenyataannya adalah sebaliknya.¹⁷⁹ Sedangkan kota-kota kecil dan berpenduduk sedikit makanan pokok mereka sedikit karena sedikitnya pekerjaan dan apa yang bisa mereka harapkan di sana karena kecilnya

¹⁷⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Subhan, (20 Maret 2020)

¹⁷⁸ Wawancara peneliti dengan Bapak Widodo, (21 Maret 2020)

¹⁷⁹ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibnu Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 647.

kota mereka, yaitu tiadanya makanan pokok. Mereka hanya mengandalkan pada apa yang dihasilkan oleh tangan-tangan mereka sendiri lalu menimbunnya.¹⁸⁰

Menjadi mata rantai kedua yang menjembatani antara petani dan pedagang membuat para tengkulak beras mengatur berbagai strategi dalam membeli padi dari petani maupun memproses beras siap konsumsi kepada pedagang sehingga mendapatkan laba yang diinginkan. Strategi-strategi tersebut adalah menjalin kerjasama dengan petani dengan berlangganan membeli hasil panennya sehingga tawar-menawar bisa lebih kekeluargaan seperti yang dilakukan Pak Widodo, memproses gabah basah menjadi gabah kering dan beras konsumsi yang baik seperti yang dilakukan Pak Imam, memberi potongan harga kepada pedagang yang membeli beras dalam jumlah besar dan berlaku jujur terhadap apa yang ia jual seperti yang dilakukan oleh Pak Subhan, mau mengantar menawarkan maupun mengantar langsung pesanan kepada pedagang pasar seperti yang dilakukan Pak Imam.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat Ibn Khaldun bahwa dalam berdagang memerlukan trik dan rekayasa untuk menarik konsumen. Kemudian Ibn Khaldun mengatakan jarang sekali pedagang yang memiliki perilaku jujur dan bertanggung jawab. Tetapi ketidak jujuran dan tidak bertanggung jawab tidaklah peneliti temukan diantara para tengkulak disekitar Pasar Peterongan Jombang. Ibn khaldun dalam bukunya mengatakan, “aktivitas para saudagar banyak berhubungan dengan jual-beli, sehingga tertuntut untuk melakukan rekayasa atau

¹⁸⁰ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 648.

menarik perhatian konsumen. Jika tidak, maka ia hanya berperilaku sesuai dengan perilakunya yang sebenarnya. Mukayasa (trik dan rekayasa) yang sering dilakukannya jauh dari sifat keperwiraan dan kejujuran menjadi watak yang harus dimiliki para penguasa dan pejabat. Adapun orang yang etikanya rendah, yang biasanya diikuti dengan sikap mengelak dari tanggung jawab penuh kelicikarunya menipu, melakukan tawar-menawar mengenai harga barang dengan perjanjian-perjanjian palsu maka etika semacam ini merupakan kehinaan. Karena itu, Anda dapat melihat orang yang mempunyai bakat kepemimpinan lebih banyak menghindari diri dari menggeluti profesi ini agar dapat menjauhkan diri dari perilaku semacam ini. Ada pula di antara para pedagang yang menghindari diri dan menjauh dari perilaku semacam ini karena menjaga jabatan dan harga dirinya. Hanya saja pedagang yang mempunyai etika semacam ini sangatlah jarang dan bahkan hampir bisa dikatakan tidak ada.”¹⁸¹

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara kepada ketiga tengkulak beras disekitar Pasar Peterongan Jombang, peneliti menyimpulkan bahwa harga jual oleh tengkulak beras kepada para pedagang adalah berdasarkan harga pasaran dengan mempertimbangkan biaya modal dan batas harga tertinggi dari pemerintah, karena diketahui bahwa pemerintah telah menetapkan harga terendah dan tertinggi beras ketika sampai ditangan konsumen.

“Nek rego yo tergantung jenis berase onok sing apik lan biasa, tapi tetep onok rego pasaran, soale pedagang yo bersaing nemen ndek pasar, nek mereka kelারণen ngedol beras yo kalah saing”. Ungkap Pak Subhan. “rego sing tak dol nang pedagang yo bedo-bedo mbak, tergantung jenis berase, premium

¹⁸¹Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 715.

sampek medium onok patokane teko nduwur. Dodolan beras iku kudu telaten mbak, untung titik tapi rutin, soale kebutuhan pokok, dadi kalkulasi untunge dalam skala besar, semakin iso ngedol akeh maceme lan akeh timbangane yo akeh pisan batine.”¹⁸² Ungkap Pak Widodo. “Salah siji strategiku biasae nek aku tukune nang petani rupe gabah teles, tak proses sampek dadi beras sing apik, iku untungku iso Rp 2.000 per kg. tapi nek pas hasil berase biasa, minimal yo balik biaya modalku gawe beras iku”.¹⁸³ Ungkap Pak Imam.

Menurut Pak Subhan dan Pak Widodo harga beras berbeda-beda sesuai kualitas beras dan mengikuti harga pasaran beras saat itu dengan tetap mempertimbangkan harga tertinggi dan terendah ditingkat pedagang, sehingga Pak Subhan dan Pak Widodo mengambil keuntungan sewajarnya. Sedangkan Pak Imam menjelaskan biasanya beliau mendapat keuntungan Rp 2.000 per Kg untuk beras yang bagus. Hal ini sesuai dengan pendapat Ibn Khaldun bahwa tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sementara tingkat keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan. Selanjutnya Ibn Khaldun lebih rinci menjelaskan bahwa pendapatan masyarakat dan penghidupan mereka tergantung pada harga barang yang ideal dan stabil serta kondisi pasar yang baik. Kondisi ini dapat dipelajari melalui keuntungan yang ditetapkan para penghuni peradaban. Kemurahan suatu komoditi yang dijual menjadi baik jika masyarakat secara umum membutuhkannya dan kebutuhan manusia, baik yang kaya maupun yang miskin akan bahan-bahan pokok.

Selanjutnya Pak Widodo juga menambahkan biasanya tengkulak beras mendapat keuntungan yang besar karena skala penjualan juga besar, semakin besar hasil penjualan semakin besar pula keuntungan yang didapat. Hal ini sesuai dengan ungkapan Ibn Khaldun dalam bukunya “Akan tetapi jika seorang saudagar

¹⁸² Wawancara peneliti dengan Bapak Widodo, (21 Maret 2020)

¹⁸³ Wawancara peneliti dengan Bapak Imam, (22 Maret 2020)

mempunyai modal yang besar, maka keuntungan yang diperoleh pun semakin besar. Sebab keuntungan yang relatif kecil tersebut akan menjadi banyak bila dijumlahkan dalam jumlah banyak. Selain itu, dalam upaya menambah besarnya properti maka pedagang harus mempunyai modal yang cukup untuk membeli berbagai komoditi dengan tunai. Begitu juga dalam menjualnya harus dengan tunai. Selain itu, para pedagang juga harus dapat bertransaksi tawar menawar mengenai harganya.”¹⁸⁴

Kemudian untuk penetapan harga terendah dan tertinggi beras yang terjadi di Indonesia adalah bertujuan untuk menjaga stabilitas harga bahan pokok terutama beras di Indonesia, maka hal ini diperbolehkan berdasarkan pendapat Ibn Taimiyah. Dalam kondisi tertentu, Ibn Taimiyah membenarkan intervensi Pemerintah dalam penyetabilan harga sehingga pasar yang merupakan media pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat berfungsi sesuai dengan syari’at Islam. Adapun kondisi yang dibenarkan intervensi pemerintah versi Ibn Taimiyah adalah sebagai berikut: *Pertama*, Adanya kebutuhan masyarakat terhadap barang tertentu yang merupakan kebutuhan pokok yang disinyalir dikuasai oleh kelompok tertentu. Misalnya sembako (Sembilan bahan pokok) sebagai penopang hidup masyarakat. *Kedua*, Terjadi indikasi monopoli pada komoditas tertentu, sehingga pemerintah memberlakukan hak *hajar*, yaitu ketentuan yang membatasi hak guna dan hak pakai atas kepemilikan barang oleh pemerintah berdasarkan kouta kebutuhan dasarnya. *Ketiga*, Terjadinya *hasratau* pemberontakan sehingga distribusi barang hanya terkonsentrasi pada satu penjual atau pihak tertentu.

¹⁸⁴ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 713.

Penetapan harga di sini untuk menghindari penjualan barang tersebut dengan harga yang ditetapkan sepihak dan semena-mena oleh pihak penjual tersebut. *Keempat*, Terjadi kolusi di internal pedagang dengan cara melakukan transaksi atas komoditas tertentu dengan harga di bawah harga normal di pasar tersebut. Hal ini berdampak pada terjadinya fluktuasi harga yang ekstrim dan dramatis bagi konsumen.¹⁸⁵

Sedangkan peran Pabrik Gula Jombang Baru adalah memproses tebu menjadi gula siap konsumsi oleh masyarakat. Dalam hal ini Pabrik Gula Jombang Baru adalah PTPN yaitu pabrik gula dibawah naungan pemerintah, yang tujuan secara umumnya adalah memenuhi kebutuhan gula masyarakat pada umumnya sesuai harga patokan pemerintah dalam upaya pembangunan Negara Indonesia, seperti yang dijelaskan Bapak Ahmad

“kita disini adalah PTPN mbak, artinya pabrik gula dibawah naungan PT Perkebunan Nusantara, artinya pula kita punya laporan tersendiri terkait hasil produksi kita kepada Negara. Harga pokok produksi gula perkilogram setiap pabrik biasanya berbeda, meskipun perbedaan itu tidak banyak, biasanya pabrik gula swasta yang sudah cukup dikenal masyarakat bisa mengambil keuntungan sedikit lebih besar dengan kualitas produk mereka yang sudah dikenal, misalnya Gulaku, Rose Brand, dan lain-lain. Tetapi tugas kita lebih dari itu, yaitu menjaga kualitas produk dan harga yang tetap terjangkau dikalangan masyarakat pada umumnya, karena visi dan misi PTPN ini salah satunya adalah menjadi pabrik pergulaan yang berdaya saing nasional maupun internasional.”¹⁸⁶

Karena PTPN X adalah milik pemerintah, maka pembukuanpun diawasi penuh oleh holding, harga gula siap konsumsi juga terpantau oleh holding,

¹⁸⁵ Ibn Taimiyah, *al-Hisbah fi al-Islam* (Kairo: Dar al-Sya'b, 1976), hlm. 53.

¹⁸⁶ Wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad, (2 April 2020)

sehingga harga produksi gula PTPN X harus sesuai patokan pemerintah, seperti pemaparan Pak Ahmad

“ada mbak patokan harga dari pemerintah, dan hal itu kita diawasi penuh oleh holding, kembali lagi karena kita PTPN yang artinya milik Negara. Untuk saat ini pemerintah mengusahakan harga gula pada Rp 12.500 per kg untuk sampai kepada konsumen. Makanya kita membuat batasan biaya pokok produksi antara Rp 10.000 hingga Rp 11.000 dan meminimalisir harga beli tebu pada tingkat petani. Jadi kalau mbaknya langsung membeli gula pada kami harga selalu stabil berdasar anjuran pemerintah, yang membuat harga kemudian naik hingga Rp 15.000 sampai Rp 18.000 itu ketika banyak distributor setelah pabrik, kan kita tidak tahu mbak yang membeli langsung konsumen atau para pedagang.”¹⁸⁷

Peran PTPN X dalam distribusi gula sesuai dengan pendapat Muhammad Baqir Ash-Shadr dalam bukunya *Iqtishaduna*. Shadr membedakan distribusi ke dalam dua bagian, distribusi pra produksi dan pasca produksi. Distribusi pra produksi adalah sumber alam yang merupakan faktor produksi alami seperti yang dikelola para petani tebu. Sementara itu pada distribusi pasca produksi menekankan pada teori pendapatan dalam perspektif Islam, yaitu teori kompensasi dan bagi hasil.¹⁸⁸ Misalnya, dalam hal ini bagi hasil antara pabrik gula dan petani tebu, atau keikutsertaan karyawan pabrik dalam produksi gula.

Peran Pabrik Gula Jombang Baru dalam membantu Indonesia memenuhi kebutuhan gula masyarakat pada umumnya seperti pendapat Ibn Khaldun Dalam bab nya yang berjudul *Persaingan Amshar (Ibukota) dan Madinah (Kota) dalam Kemakmuran Warga dan Belanja Pasar-Pasarnya Tidak Lain adalah Persaingan Pembangunan*. Ibn Khaldun mengatakan bahwa seorang individu manusia tidak sendirian dalam menghasilkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya dan bahwa mereka

¹⁸⁷ Wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad, (2 April 2020)

¹⁸⁸ Muhammad Baqir As Shadr, *Iqtishaduna*, hlm. 393.

semua saling membantu dalam pembangunan mereka untuk memenuhi hal itu. Kebutuhan yang terpenuhi dengan saling bekerjasamanya satu kelompok dapat menutupi kebutuhan pokok (dharurat) lebih banyak orang dari jumlah mereka secara berlipat-ganda. Makanan pokok berupa gandum misalnya, tidak sendirian seseorang menghasilkan bagiannya sendiri, untuk menghasilkannya melibatkan 6 atau 10 orang, mulai dari tukang besi, tukang kayu alat-alat, penjaga sapi dan mengolah tanah dan memanen tangkai serta ongkos-ongkos pertanian lainnya dan mereka saling membagi atau bersama-sama melakukan pekerjaan-pekerjaan itu untuk bisa menghasilkan jumlah tertentu dari makanan pokok, maka dengan demikian akan dihasilkan makanan pokok yang jumlahnya berlipatganda berkali-kali. Pekerjaan-pekerjaan setelah perkumpulan itu menjadi melebihi kebutuhan-kebutuhan dan kebutuhan-kebutuhan pokok para pekerja tersebut. warga suatu kota atau ibukota apabila seluruhnya membagi pekerjaan mereka berdasarkan ukuran kebutuhan pokok mereka maka dapat dirasa cukup dengan yang paling sedikit saja dari pekerjaan-pekerjaan itu. selebihnya merupakan tambahan atas kebutuhan-kebutuhan pokok, lalu dibelanjakan untuk keadaan-keadaan kemewahan dan tradisinya, atau untuk kebutuhan warga kota lairy dimana mereka mengambilnya dengan menggunakan alat tukar dan nilai harganya. Selanjutnya bagi para pekerja itu terdapat bagian dari kekayaan.¹⁸⁹

¹⁸⁹ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Masturi Ilham dan Malik Supar, *Mukaddimah Ibnu Khaldun*, hlm. 642.

C. Penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syariah

Berdasarkan wawancara kepada para pedagang di Pasar Peterongan Jombang, bahwasanya ada penetapan harga pada komoditi beras dan gula, untuk harga beras ada penetapan harga terendah dan tertinggi karena beras banyak sekali jenisnya. Sedangkan untuk gula ada patokan harga tersendiri dari pemerintah dari pedagang kepada konsumen, meskipun tidak semua pedagang mamahami hal itu. Bapak Ali Maskyur menjelaskan

“yo onok rego teko pemerintah, tapi iku gawe acuan mbak, nek ndek kene umume yo rego pasar iku sing mlaku” (ada harga dari pemerintah, tetapi itu hanya sebagai acuan, kalau dipasar Peterongan umumnya harga pasar yang berjalan). Bapak M. Dali menjawab “sak ngertiku yo gak onok patokan rego teko pemerintah, tengkulak utowo pedagang, yo rego pasar iku mbak sing dijalanke” (setahu saya tidak ada patokan harga dari pemerintah, tengkulak maupun pedagang, ya harga pasar itu yang berjalan). Bapak Gimman menjawab “yo ancen rego teko pemerintah iku mbak gawe dasaran rego pasar, teko pemerintah iku onok rego premium dan medium utowo rego terendah dan tertinggi, makane petani sampek pedagang ngeneki kudu iso memperkirakan piye carane tetep iso untung masio sitik, soale patokan teko pemerintah rendah nemen mbak” (memang ada harga dari pemerintah mbak, yaitu harga terendah dan tertinggi, dan itu sebagai dasar menentukan harga pasar, maka dari itu petani hingga pedagang harus bisa memperkirakan biaya produsaknya sehingga tetap mendapat keuntungan meskipun sedikit). Ibu Maksunah menjawab “wonten mbak patokan harga terendah dan tertinggi soko pemerintah, niku sebagai acuan harga dipasar, lha tapi sakniki ten pasar jenise beras kuatah e, niku sing garai angel mbedakno rego mbak, repote maleh pedagang gak oleh gawe regi diatas harga tertinggi saking pemerintah” (ada mbak ketentuan harga terendah dan tertinggi dari pemerintah, dan itu sebagai acuan harga dipasar, tetapi persoalannya jenis beras dipasaran sangat banyak, dan hal itu membuat kesulitan pedagang untuk membedakan harga, ditambah lagi pedagang tidak boleh memberi harga diatas harga tertinggi). Bapak Abd. Basir menjawab “gak ngatasi mbak nek gawe rego teko pemerintah, ndek pasar ae wes ajur-ajuran regane, jenis beras uakeh maceme, durung mane nek onok beras impor” (tidak bisa mbak mengikuti harga pemerintah karena dipasar bersaing keras memberi harga terendah, jenis beras juga sangat banyak, belum lagi kalau ada beras impor beredar). Bapak M. Wawan menjawab “biasae pemerintah gawe harga terendah dan tertinggi mbak, tapi

ndek kene rego ajur-ajuran wes” (biasanya pemerintah membuat harga terendah dan tertinggi mbak, tetapi untuk harga beras disini bersaing memberi harga terendah mbak). Bapak Kuwat menjawab “onok mbak acuan harga teko pemerintah yoiku harga terendah dan tertinggi gawe beras, tapi setauku iku duduk mek gawe pedagang tok, termasuk ngontrol rego gabah ndek tingkat petani lan beras ndek tingkat tengkulak, apik iku mbak, mergo nek gak diawasi ngunu rego iso mundak sak penake dewe, nek pedagang ndek pasar ngeneki yo kari ngikuti rego teko petani lan tengkulak ae, cuman repote nek moro-moro mundak mendadak duduk mergo musim tanem, contoh pas onok pandemi ngeneki” (ada mbak acuan dari pemerintah untuk harga beras yaitu harga terendah dan tertinggi, tetapi setau saya itu bukan hanya untuk pedagang, tetapi juga ada aturan harga ditingkat petani maupun tengkulak, kalau pedagang tinggal mengikuti saja perkembangan harga gabah ditingkat petani. Hanya saja yang menjadi masalah bagi pedagang ketika harga tiba-tiba naik bukan karena musim tanam, seperti ketika ada pandemi saat ini). Ibu Hariningsih menjawab “nek gulo sering munggah mudun drastis regane mbak, contohne masa pandemi iki, sak durunge psbb regone stabil Rp 12.500-Rp 13.000, mari onok psbb dadi Rp 18.000, dan iku teko tengkulake wes munggah, pedagang stabil bati paling mek Rp 1.000. Padahal kabare pemerintah kudu ngetokno harga Rp 12.500 per kg, tapi nyatane distribusi gulo sek munggah mudun” (untuk harga gula sering kali naik turun drastis mbak, misal ketika pandemi saat ini, sebelum ada PSBB harga gula stabil diantara Rp 12.500 hingga Rp 13.000 per kg, setelah ada PSBB tiba-tiba naik menjadi Rp 18.000, dan itu sudah naik ditingkat distributor gula, pedagang hanya mengikuti kenaikan dengan keuntungan dikisaran Rp 1000 per kg, padahal kabarnya dari pemerintah seharusnya harga gula Rp 12.500 per kg sudah sampai di konsumen, tetapi kenyataan yang ada distribusi gula harganya masih naik turun). Ibu Chomsatun memaparkan “nek beras onok jelas acuan harga terendah dan tertinggi mbak, tapi nek gulo saiki kudune Rp 12.500 per kg, sering onok sidak teko bulog ndek pasar, seakan akan sing diawasi pedagang tok, lha teko tengkulake wes mundak terus piye” (untuk harga beras menurut saya sudah cukup jelas aturannya ada harga terendah dan tertinggi, sedangkan untuk gula mestinya Rp 12.500 per kg, sering ada sidak dari BULOG ke pasar, seakan-akan yang mendapat pengawasan hanya pedagang kecil, tetapi yang jadi masalah ketika ditengkulak harga gula sudah naik tinggi).

Maka tentang penetapan harga oleh pemerintah ulama berbeda pendapat, perbedaan pendapat tersebut berdasar pada Hadist Rasulullah SAW ketika merespon realitas harga komoditas perdagangan yang cenderung naik dan memberatkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga para sahabat mengadakan permasalahan tersebut kepadanya. Dalam hadis yang

diriwayatkan oleh Imam Abu Dawud tercermin jawaban Rasulullah SAW sebagai berikut:

عن أنس رضي الله عنه قال: غلا السعر في المدينة على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فقال الناس: غلا السعر فَسَعَّرَ لنا ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : إنَّ الله هو المُسَعِّرُ القابض الباسط الرازق ، وإِنِّي لأرجو أن ألقى الله و ليس أحدٌ منكم يطالبني بمظلمةٍ في دِمٍّ ولا مالٍ (رواه أبو داود. ١٩٠

Artinya: Dari Anas ibn Malik ra. Berkata: Harga komoditas perdagangan beranjak naik pada zaman Rasulullah SAW, lalu para sahabat mengadu kepada Beliau seraya berkata: Ya Rasulullah, harga barang-barang menjadi mahal, maka tetapkanlah patokan harga buat kami. Lalu Rasulullah SAW menjawab: Sesungguhnya Allah lah yang menetapkan harga (Zat) Yang Menahan dan Yang Membagikan rizki, dan sesungguhnya saya berharap agar dapat berjumpa dengan Allah SWT dalam kondisi tidak seorangpun di antara kalian yang menuntut saya karena kezaliman yang menimbulkan pertumpahan darah dan harta.

Makna harfiah hadis ini seolah-olah Rasulullah lepas tangan dengan apa yang dialami masyarakat kota Madinah ketika mereka mengalami kesusahan hidup karena harga kebutuhan pokok cenderung naik dan tidak terjangkau oleh daya beli mereka. Pada bagian ini, akan disajikan pandangan dan pemahaman sahabat dan para imam madzhab sunni dalam memahami hadis tersebut di atas dan realitas kebijakan Rasulullah dalam menyikapi dinamika harga komoditas perdagangan, sebagai berikut:

Khulafa al-Rasyidin yang diwakili oleh Umar ibn al-Khattab berpendapat bahwa dalam melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga

¹⁹⁰ Imam Abi Dawud, *Shahih Sunan Abi Dawud*, Jilid II, (Riyad: Maktabah al-Ma'arif, 1998), hlm. 362.

disebabkan oleh distorsi penawaran dan permintaan.¹⁹¹ Bahkan Umar Bin Khattab pernah menegur seorang pedagang bernama Habib ibn Abi Balta'ah karena menjual anggur kering di bawah harga pasar seraya berkata:

إِذَا أَنْ تَزِيدَ فِي السَّعْرِ وَ إِمَّا أَنْ تَرْفَعَ مِنْ سَوْقِنَا¹⁹²

Artinya: Naikkan harga (daganganmu) atau engkau tinggalkan pasar kami.

Imam Abu Hanifah dan Imam Malik ibn Anas memahami hadis tersebut di atas dengan membolehkan standarisasi harga komoditas tertentu dengan syarat utama bahwa standarisasi atau penetapan harga tersebut bertujuan untuk melindungi kepentingan hajat hidup mayoritas masyarakat.¹⁹³

Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dengan alasan: *Pertama*, Rasulullah tidak pernah menetapkan harga meskipun penduduk menginginkannya. Bila hal itu boleh dilakukan (menetapkan harga), pasti Rasulullah melakukannya. *Kedua*, Penetapan harga adalah ketidakadilan (*dzulm*) yang dilarang, kerana persoalan ini melibatkan hak milik seseorang, sedangkan setiap orang berhak menjual komoditas perdagangannya dengan harga

¹⁹¹ Abdullah Alwi Hasan, *Sales and Contracks in Early Islamic Comercial Law* (London: Edinburg Press, 1986), 50. Bandingkan dengan Adiwarmarman Azwar Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: IIIT Indonesia, 2002), hlm. 143.

¹⁹² Malik bin Anas, *Al-Muwatho'*, (Beirut: Dar Ihya' Turrats Al-Arabi, 1985), hlm. 651.

¹⁹³ Ibn Taimiyah, *al-Hisbah fi al-Islam*, (Kairo: Dar al-Sya'b, 1976), hlm. 47.

berapapun berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli.¹⁹⁴ Dari tiga kelompok ulama di atas, secara sederhana dapat dikategorikan pada dua hal: *Pertama*, Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dan *Kedua*, Umar ibn al-Khattab dan Imam Abu Hanifah serta Imam Malik ibn Anas berpendapat bahwa dalam kondisi tertentu untuk melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga.

Imam Yahya bin Umar. Dia berpendapat bahwa at ta'sir (penetapan harga) tidak boleh dilakukan. Dia berhujah dengan hadis nabi. Dari Anas bin Malik ra, ia berkata: "Harga pernah melambung mahal di masa Rasulullah saw, maka manusia berkata: "Wahai Rasulullah, harga melambung mahal, maka buatlah patokan harga untuk kami". Jawab beliau: "Sesungguhnya Allah Yang Maha Mengendaki harga menjadi mahal, Yang Menahan, Yang Melapangkan rejeki dan Yang Maha Pemberi rejeki. Sesungguhnya aku berharap menghadap Tuhanku, dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku terzalimi di dalam darah dan harta".(HR. Ahmad, Abu Dawud, AtTirmidzi dan Ibnu Majah). Lebih jauh Imam Yahya bin Umar menyatakan bahwa pemerintah tidak boleh melakukan intervensi pasar, kecuali dalam dua hal, yaitu para pedagang tidak memperdagangkan barang dagangan tertentu yang sangat dibutuhkan masyarakat sehingga dapat menimbulkan kemudharatan serta merusak mekanisme pasar. Dalam hal ini pemerintah dapat mengeluarkan para pedagang tersebut dari pasar serta

¹⁹⁴ Ibn Taimiyah, *al-Hisbah fi al-Islam*, hlm. 37. Bandingkan dengan Ibn Qudamah al-Maqdisi, *al-Syarh al-Kabir*, Jilid IV, (Mesir: Dar al-Syuruq, 2007), hlm. 44.

menggantikannya dengan para pedagang yang lain berdasarkan kemaslahatan dan kemanfaatan umum.¹⁹⁵

Begitu juga dengan pendapat Abu Yusuf. Ia menentang penguasa yang menetapkan harga. Argumennya didasarkan pada hadis Rasulullah saw., “Pada masa Rasulullah SAW; harga-harga melambung tinggi. Para sahabat mengadu kepada Rasulullah dan memintanya agar melakukan penetapan harga. Rasulullah SAW bersabda, tinggi rendahnya harga barang merupakan bagian dari ketentuan Allah, kita tidak bias mencampuri urusan dan ketetapanNya.”¹⁹⁶

Sedangkan Ibnu Taimiyah merekomendasikan kepada pemerintah agar melakukan penetapan harga serta memaksa para pedagang untuk menjual barang-barang kebutuhan dasar, seperti bahan makanan dalam keadaan darurat, seperti terjadi bencana kelaparan. Ia menyatakan, “Inilah saatnya penguasa untuk memaksa seseorang untuk menjual barang-barangnya pada harga yang adil ketika masyarakat sangat membutuhkannya. Misalnya, ketika memiliki kelebihan bahan makanan sementara masyarakat menderita kelaparan, pedagang akan dipaksa untuk menjual barangnya pada tingkat harga yang adil.”¹⁹⁷

Sedangkan Ibnu Khaldun sangat menekankan pada prinsip pasar bebas dan menafikan peran pemerintah, karena menurutnya pemerintah adalah pemegang otoritas tunggal yang berkuasa sepenuhnya atas semua aspek kehidupan

¹⁹⁵ Hendra Pertamina, *“Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam,”* Vol. XV No. 2 Oktober (2016), hlm. 211

¹⁹⁶ Hendra Pertamina, *“Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam,”* Vol. XV No. 2 Oktober (2016), hlm. 212.

¹⁹⁷ Hendra Pertamina, *“Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam,”* Vol. XV No. 2 Oktober (2016), hlm. 214.

masyarakat. *Market Invention* harus dicegah, karena dengan adanya Market Invention berarti kekuasaan pemerintah digunakan untuk keperluan mereka sebagai puncak kekuasaan aristokrasi. Dalam Muqaddimah bab III pasal “perdagangan yang dilakukan raja dan Negara berbahaya dan merusak pendapatan rakyat”, dijelaskan bahwa pada mulanya para pelaku perdagangan dan pertanian berada dalam sebuah mekanisme yang mempunyai kedudukan yang sama atau hamper dalam kekayaan dan kekuasaan. Dalam kondisi demikian, price competition dan mekanisme pasar dapat berjalan dengan sempurna. Tetapi ketika pemerintah ikut ambil bagian dalam perdagangan dan pertanian maka normalitas ini akan rusak, karena bagaimanapun juga pemerintah akan berusaha untuk menguasainya, memproduksi, menjual dan membeli hasil produksi dengan kehendak sendiri tanpa memperdulikan keadaan pasar dan keadilan harga.¹⁹⁸

¹⁹⁸ Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin Khaldun, *Muqaddimah Ibn Khaldun*, terj. Ahmadi Toha, (Jakarta : Pustaka Firdaus, 1986), hlm. 222-223

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penetapan harga jual oleh petani sembako “padi dan tebu” di wilayah Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syari’ah

Penetapan harga jual oleh petani padi dan tebu dapat disimpulkan bahwa harga jual padi dari petani kepada tengkulak dan harga jual tebu dari petani kepada pabrik gula ataupun pengusaha tebu adalah berdasarkan kekuatan permintaan dan penawaran saat itu dan tidak ada penetapan harga jual oleh pemerintah. Hal ini sesuai dengan teori supply and demand-nya Ibnu Khaldun. Ibnu Khaldun menekankan bahwa kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya kenaikan permintaan atau penurunan penawaran akan menyebabkan penurunan harga. Hal tersebut juga sesuai dengan pendapat Imam Syafi’i dan Ahmad ibn Hanbal dalam menanggapi hadist Rasulullah SAW ketika merespon harga yang cenderung naik saat itu, Imam Syafi’i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa penetapan harga adalah ketidakadilan (*dzulm*) yang dilarang, karena persoalan ini melibatkan hak milik seseorang, sedangkan setiap orang berhak menjual komoditas perdagangannya dengan harga berapapun berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

2. Penetapan harga jual oleh penggilingan sembako “gabah dan tebu” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syari’ah

Harga jual oleh penggilingan gabah kepada para pedagang adalah berdasarkan harga pasaran dengan mempertimbangkan biaya modal dan batas harga tertinggi dari pemerintah, karena diketahui bahwa pemerintah telah menetapkan harga terendah dan tertinggi beras ketika sampai ditangan konsumen. Hal ini sesuai dengan pendapat Ibn Khaldun bahwa tingkat keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sementara tingkat keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan. Selanjutnya Ibn Khaldun lebih rinci menjelaskan bahwa pendapatan masyarakat dan penghidupan mereka tergantung pada harga barang yang ideal dan stabil serta kondisi pasar yang baik. Peran Pabrik Gula Jombang Baru dalam membantu Indonesia memenuhi kebutuhan gula masyarakat pada umumnya seperti pendapat Ibn Khaldun Dalam bab nya yang berjudul Persaingan Amshar (Ibukota) dan Madinah (Kota) dalam Kemakmuran Warga dan Belanja Pasar-Pasarnya Tidak Lain adalah Persaingan Pembangunan. Ibn Khaldun mengatakan bahwa seorang individu manusia tidak sendirian dalam menghasilkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya dan bahwa mereka semua saling membantu dalam pembangunan mereka untuk memenuhi hal itu.

3. Penetapan harga jual oleh pedagang sembako “beras dan gula” di Pasar Peterongan Jombang perspektif Ekonomi Syari’ah

Tentang penetapan harga jual untuk komoditi beras dan gula ditingkat pedagang ecer dipasar oleh pemerintah ulama berbeda pendapat, perbedaan pendapat tersebut berdasar pada Hadist Rasulullah SAW ketika merespon realitas

harga komoditas perdagangan yang cenderung naik dan memberatkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga para sahabat mengadukan permasalahan tersebut kepadanya. Secara sederhana perbedaan pendapat ulama dapat dikategorikan pada dua hal: *Pertama*, Imam Syafi'i dan Ahmad ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dan *Kedua*, Umar ibn al-Khattab dan Imam Abu Hanifah serta Imam Malik ibn Anas berpendapat bahwa dalam kondisi tertentu untuk melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga.

B. Saran

Dari hasil interview dan pengamatan peneliti terhadap kegiatan pedagang di Pasar Peterongan Jombang, kiranya peneliti dapat memberikan beberapa saran untuk meningkatkan kualitas perdagangan pada umumnya. Sebagai bagian dari masyarakat Jombang, peneliti tentunya juga mendapatkan pengetahuan baru yang sebelumnya belum diketahui, sehingga penulis sebagai peneliti memberikan beberapa saran terhadap beberapa pihak terkait antara lain:

1. Pemerintah Kabupaten Jombang

Pemerintah mempunyai peran penting dalam menjaga laju perekonomian suatu Negara. Maka hendaknya pemerintah mengawasi penuh jalannya perekonomian masyarakatnya, jika perlu memberi edukasi lebih seperti melalui kajian-kajian kepada para pelaku ekonomi khususnya pedagang di Pasar.

2. Para pelaku ekonomi di Pasar khususnya pedagang di Pasar Peterongan

Jombang

Kondisi iklim, cuaca maupun persaingan bebas antar Negara membuat para pelaku ekonomi harus lebih kreatif dalam menjalankan perannya khususnya para penjual dalam memasarkan produknya. Maka hendaknya para pedagang dipasar lebih berinovasi dalam menjual produknya dengan tetap memperhatikan norma dan aturan dalam agama.

3. Penelitian selanjutnya

Pandemi global covid-19 menyebabkan ketidakstabilan situasi, hal tersebut sedikit banyak juga berpengaruh terhadap kestabilan harga dan juga penetapan harga, oleh karenanya penulis memandang bahwa penelitian mengenai penetapan harga dimasa pandemic covid-19 bisa dijadikan sabagai pijakan masalah untuk peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran Al-Karim.

AA.Islahi. *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*. (Surabaya: Bina Ilmu, 1997).

Adiwisono S, Riga. *Interaksi Jual Beli dan Komunikasi di Tempat Belanja*. (Jakarta : Prisma, 1989).

A. Karim, Adiwarmam. *Ekonomi Mikro Islami*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015).

Al-Maqdisi, Ibn Qudamah. *al-Syarh al-Kabir*. Jilid IV. (Mesir: Dar al-Syuruq, 2007).

Aliyah, Istijabatul. “Penguatan Sinergi Antara Pasar Tradisional Dan Modern Dalam Rangka Mewujudkan Pemerataan Pembangunan Ekonomi Kerakyatan”. *Jurnal Arsitektur Universitas Bandar Lampung*, Vol. 2, No. 4, Juni 2014, hlm. 22-31.

Amaliah, Tri Handayani. “Nilai-Nilai Budaya Tri Hita Karana Dalam Penetapan Harga Jual”. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 7, No. 4, 2016, hlm. 189-206.

Andung, Petrus Ana. “Perspektif Komunikasi Ritual Mengenai Pemanfaatan Natonni Sebagai Media Komunikasi Tradisional Dalam Masyarakat Adat Boti Dalam Di Kabupaten Timur Tengah Selatan, Propinsi Nusa Tenggara Timur”. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 8, No. 1, 2010, hlm. 1-10.

As Shadr, Muhammad Baqir. *Iqtishaduna*, (Beirut: Daar Al-Fikr, 1973).

Asy-Syairozi, Abdurrahman bin Nashr. *Nihayat Ar-Rutbah fi Tolab Al-Hisbah*. (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah, 2002).

Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep dan Strategi)*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007).

Arifin, Zainal dan Dahlia Husein. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. (Jakarta: Gema Insani pers, 1999).

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. (Jakarta: Rineka Cipta 2003).

Ashshofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1996).

Bangsaonline.com//*Jombang Mulai Marak Toko Modern, Toko Pracangan Terancam*, 08 Oktober 2016. diakses tanggal 18 Agustus 2018.

BPS Kabupaten Jombang, *Kabupaten Jombang dalam Angka 2011*.

BPS Kabupaten Jombang, *Kecamatan Peterongan dalam Angka 2018*.

- BPS Kabupaten Jombang, *Pasar Di Kabupaten Jombang dalam angka 2019*.
- BPS Kabupaten Jombang, *Pasar Peterongan Jombang dalam angka 2019*.
- Chandra, Manuel dan Ir. St. Kuntjoro Santoso, MT. "Pasar Tradisional-Modern Surabaya". *Jurnal eDimensi Arsitektur*, 2012, hlm. 1-6.
- Darmawi, Herman. *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2011).
- Dawud, Imam Abi. *Shahih Sunan Abi Dawud*. Jilid II, (Riyad: Maktabah al-Ma'arif, 1998).
- Geo-blog. Analisis Pengembangan Wilayah Kabupaten Jombang. [http://Geo_Blog/ANALISIS PENGEMBANGAN WILAYAH KABUPATEN JOMBANG.com/2012/03/24](http://Geo_Blog/ANALISIS_PENGEMBANGAN_WILAYAH_KABUPATEN_JOMBANG.com/2012/03/24). diakses tanggal 18 Agustus 2018.
- Hasan, Abdullah Alwi. *Sales and Contracks in Early Islamic Comercial Law*, (London: Edinburg Press, 1986).
- Hartono, Tony. *Mekanisme Ekonomi Dalam Konteks Ekonomi Indonesia*. (Jakarta: Remaja Rusdakarya, 2006).
- https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Jombang. diakses pada 7 Desember 2020
- <http://Kompasiana.SejarahGelapBerdirinyaPabrikGulaTcoekir.com>. diakses pada 2 Mei 2020
- J. Moleong, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013).
- Khaldun, Al-Allamah Abdurrahman bin Muhammad bin. *Muqaddimah Ibn Khaldun*. terj. Masturi Ilham dan Malik Supar. *Mukaddimah Ibnu Khaldun*. Cet. I. (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2011).
- K. Lubis, Suhrawardi. *Hukum Ekonomi Islam*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2000).
- Leksono, Sonni. *Penelitian Kualitatif Ilmu Ekonomi, Dari Metodologi ke Metode*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013).
- Machfudz, Masyhuri. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. (Malang: Genius Media, 2014).
- Manzhur, Ibnu. *Lisanul Arab*. IV/35. Dikutip oleh Ahmad Irfah. *At-Tas`ir Ahkamuhu Dirasah Fiqhiyah Muqaranah*.
- Mauliyah, Nur Ika. "Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur Di Blitar)". *Journal Ecoment Global*, Vol. 3, No. 1, 2018, hlm. 76-82.

- Munnan, Abdul. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Waqaf, 1997).
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam, Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014).
- Murni, Asfia & Lia Amaliawati. *Ekonomika Mikro*. (Bandung: PT Refika Aditama, 2012).
- Nurhayati, Mafizatun. "Profitabilitas, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan Pengaruhnya Terhadap Kebijakan Deviden dan Nilai Perusahaan Sektor Non Jasa". *Jurnal Keuangan dan Bisnis*. Vol. 5, No. 2, 2013, hlm. 144-170.
- P3EI. *Ekonomi Islam*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2014).
- Pertaminawati, Hendra. "Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam". Vol. XV, No. 2, Oktober (2016), hlm. 208.
- Prastowo, Andi. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2011).
- P. Wiryomartono, A. Bagoes. *Seni Bangunan dan Seni Binakota Di Indonesia*. (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1995).
- Qardhawi, Yusuf. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*. (Jakarta: Gema Insani, 1997).
- Republika.co.id//Jumlah Pasar Tradisional Semakin Menurun.com/2014/10/02. diakses tanggal 18 Agustus 2018
- Saudah. "Nilai-Nilai Askriptif Interaksionis Dalam Dinamika Perilaku Komunikasi Pedagang Di Pasar Tradisional". *Prosiding Strengthening Local Communities Facing The Global Era*, No. 1, 2017.
- Sukirno, Sadono. *Makro Ekonomi Teori Pengantar*. Edisi 3. (Jakarta: Rajawali Pers, 2011).
- Suryadarma, Daniel. *Dampak Supermarket terhadap Pasar dan Pedagang Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia*. (Jakarta : Lembaga Penelitian SMERU, 2007).
- Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2000).
- S. Nasution. *Metode Penelitian Naturalistik Kwalitatif*, (Bandung: Tarsito, 1992).
- Taimiyah, Ibn. *al-Hisbah fi al-Islam*, (Kairo: Dar al-Sya'b, 19760).
- Taimiyah, Ibn. *Majmu'ah al-fatawa*. juz VIII. (Beirut: Dar al-Fikr, 1387 H).

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Edisi 3. (Yogyakarta: CV : Andi Affset, 2008).

Utomo, Pamardi. *Merencana Pasar Tradisional di Wilayah Yogyakarta*. (Surakarta : Gema Teknik UNS, 2002).

Waluyo, Bambang. *Metode Penelitian Hukum*. (Jakarta: Sinar Grafika, 1991).

Wicaksono, Lulud N, Drs Priyatno Harsasto, M Si, Dra Puji Astuti, M Si. "Persepsi Pedagang Pasar Terhadap Program Perlindungan Pasar Tradisional oleh Pemerintah Kota Semarang". *Jurnal Penelitian*, 2013, hlm. 1-14



LAMPIRAN

Pertanyaan

Petani

1. Mengapa memilih menggarap sawah milik sendiri/ sewa/ bagi hasil ?
2. Bagaimana rincian pembiayaan sawah dari pembibitan hingga panen ?
3. Kepada siapa menjual hasil panen ?
4. Bagaimana para petani padi dan tebu menetapkan harga untuk hasil panen mereka ?
5. Apa saja hambatan yang dialami para petani padi dan tebu ?

Penggilingan padi dan atau tebu

1. Bagaimana proses tawar menawar antara penggilingan padi dan atau tebu dengan para petani sehingga menemukan kesepakatan harga hasil panen ?
2. Bagaimana para penggiling padi dan atau tebu menetapkan harga beras dan atau gula kepada mata rantai berikutnya yaitu pedagang ?
3. Bagaimana strategi para penggiling padi dan atau tebu agar tidak mengalami kerugian dalam usahanya ?
4. Apa saja kendala yang dialami para penggiling padi dan atau tebu ?

Pedagang sembako (beras dan gula)

1. Bagaimana para pedagang menetapkan harga beras dan gula ?
2. Apakah ada penetapan harga oleh pedagang atau pemerintah untuk komoditi beras dan gula?
3. Bagaimana strategi para pedagang agar usaha mereka tetap hidup ?



Wawancara peneliti dengan pihak kantor Pasar Peterongan Jombang

PEMERINTAH KABUPATEN JOMBANG
DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN DAN PASAR KABUPATEN JO

KEPALA PASAR : PUGUH CAHYONOADI
BENDAHARA : YUSUF HEDAYAT
PEMUNGUT :
 1. HARI RUDI S.SIP
 2. INDAH KHAULAH
 3. EKO PURWANTO
 4. EDY ABDULLAH SE

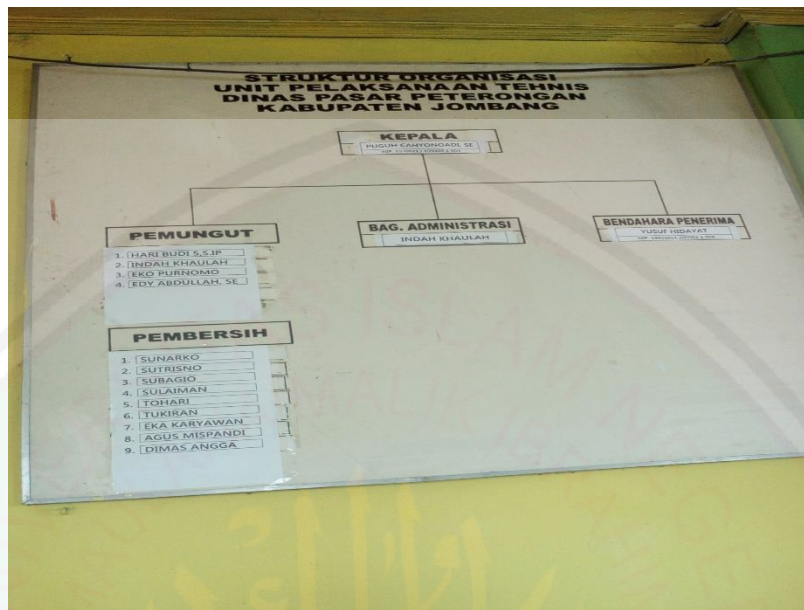
DATA POTENSI PASAR

NO	URAIAN	JUMLAH	KETERANGAN
1	RUKO	29	UNIT
2	TOKO / KIOS	-	UNIT
3	BEDAK	371	UNIT
4	LGL	454	UNIT
5	K DAGING	32	PEDAGANG
6			

JADWAL KEGIATAN

NO	TANGGAL	PUKUL	URAIAN	KETERANGAN

CATATAN : 886



**PEMERINTAH KABUPATEN JOMBANG
DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN DAN PASAR
KABUPATEN JOMBANG**

DATA POTENSI
: DPTD PASAR PETERONGAN

NAMA PASAR	: 17.180	m ²
LUAS PASAR	: 5.562	m ²
LUAS BANGUNAN	: 696	m ²
- RUKO	: 3.232	m ²
- BEDAK/ KIOS	: 543/160	m ²
- GLEDEK/ DAGING	: 921	m ²
- LESEHAN		m ²
LUAS FASILITAS UMUM	: 2.566	m ²
- JALAN		m ²
- MUSHOLA	: 36	m ²
- MCK	: 144	m ²
- LAHAN PARKIR	: 8.041	m ²
- TANAH KOSONG	: 675	m ²
- LAIN-LAIN		m ²

TARGET DAN REALISASI PEMASUKAN PAD

TAHUN	TARGET	REALISASI	KET
2014	207.441.000,-		
20			
2016	220.752.000,-		
20			
20			

BIDANG PENDAPATAN & PENGEMBANGAN

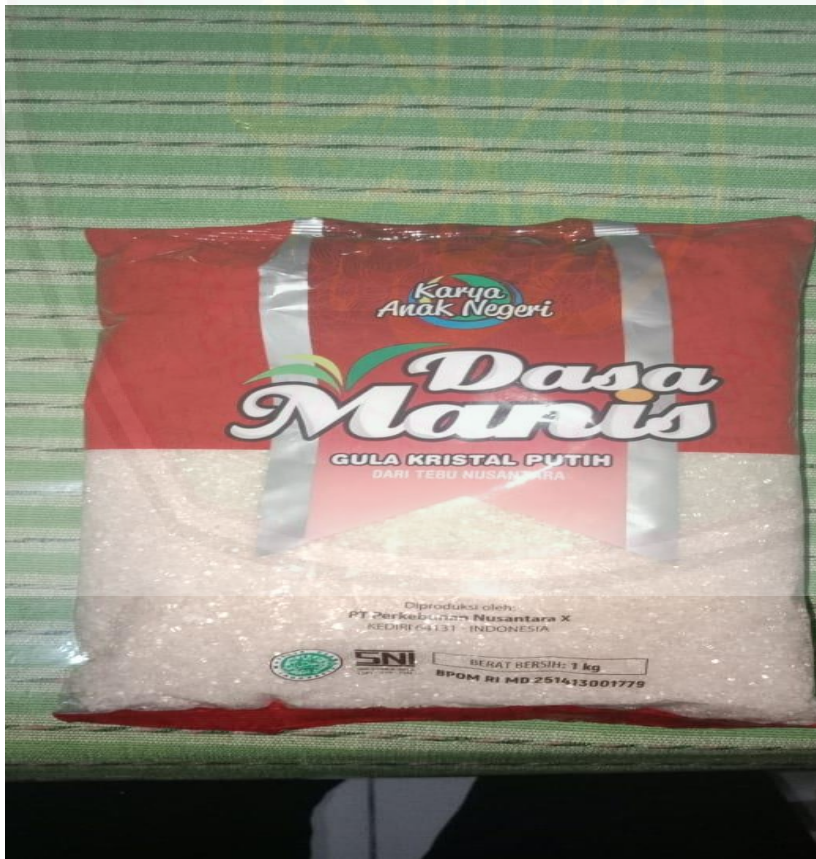
Dokumentasi kantor Pasar Peterongan Jombang



Sekilas kondisi Pasar Peterongan Jombang



Wawancara peneliti dengan penggilingan beras



Dokumentasi Pabrik Gula Jombang



Wawancara peneliti dengan pedagang sembako di Pasar Peterongan Jombang